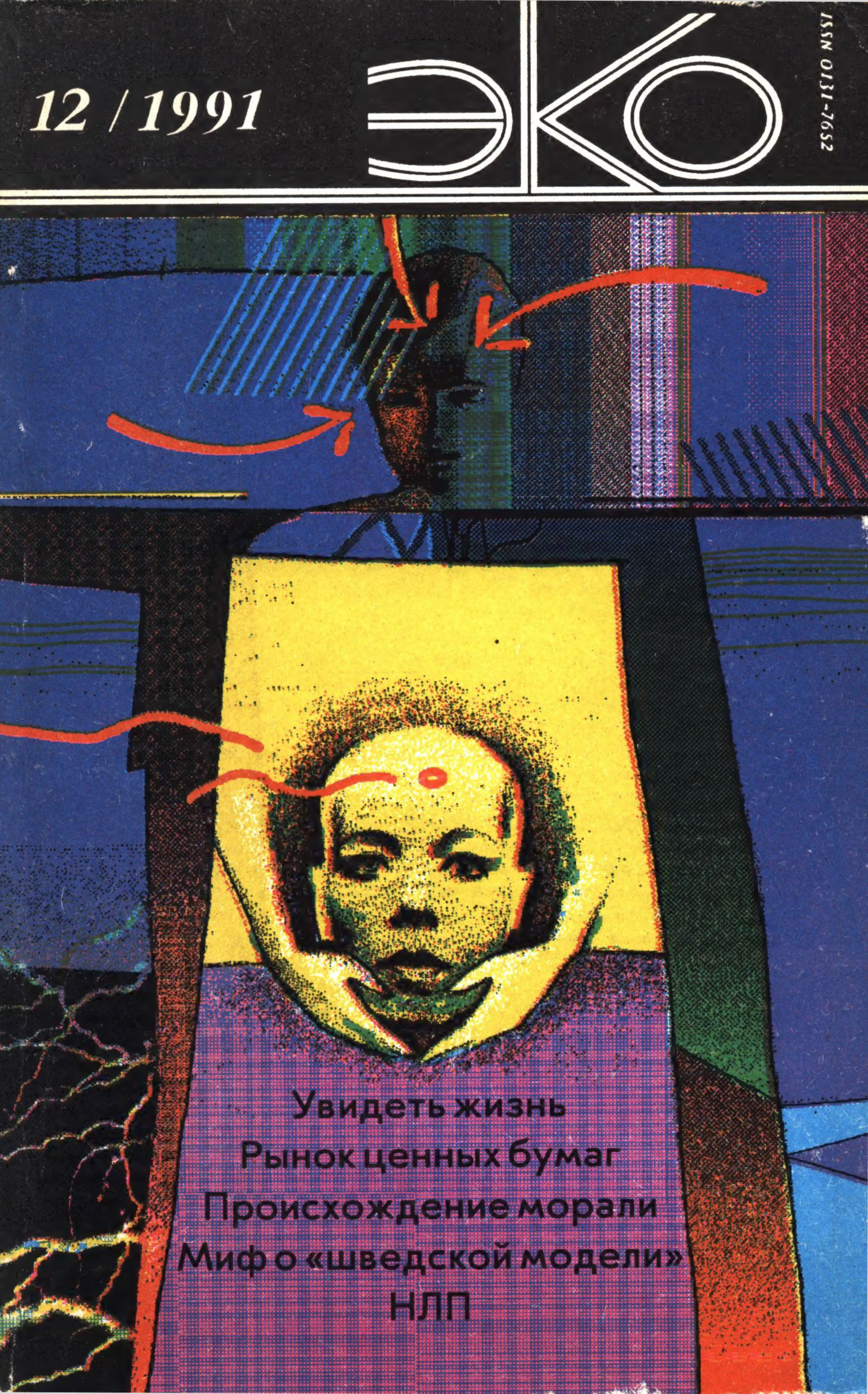


12 / 1991
ЭКО
ISSN 0131-7652
Увидеть жизнь
Рынок ценных бумаг
Происхождение морали
Миф о «шведской модели»
НЛП

ДОЖИВЕМ ДО ПОНЕДЕЛЬНИКА — УВИДИМ

В сентябре был я в Ленинграде. Вечером, а утром — в Санкт-Петербурге. Моя дальняя родственница, женщина второго возраста, в 10-й пятилетке родила одного за другим двоих детей. Они росли в комнатке 10 кв. м и кухне, похожей на трамвай, где хозяйничали десяток хозяек. Коридор в квартире с множеством поворотов, углов. Я знаю, где он начинается, но где кончается, не видел.

Мальчика и девочку по головке уже не погладишь. Рослые. Спрашивать их родителей об отдельной квартире неловко: сколько раз подсчитывали движение очереди, сколько раз собирались их дом ставить на капитальный ремонт. Говорим о победе демократии. Мне показывают книги Ельцина, Собчака... А на экране старенького черно-белого телевизора — огромная комната с дорогой мебелью. Челябинская квартира, а есть еще и московская, миллионера. Он рассказывает, как с ним обошлись следователи...

«Я шла в магазин, но побежала на Дворцовую площадь. И видела Собчака. И кричала вместе со всеми. Городу повезло, что у власти...» — слушаю я, глядя на экран и сочувствуя несчастному миллионеру. Спрашиваю: «И что? Стало лучше? И что лучше?» Слышу мгновенный, то ли вычитанный из книг, то ли услышанный на митингах, то ли от собственной жизни идущий ответ: «Но не стало хуже!» — «Что может быть хуже?» — «Побираться!»

Не лучше и не хуже? То есть в микробытовом пространстве ничего не изменилось. Только дети взрослеют и здесь же скоро начнут нянчить своих детей. Но ориентация иная: пятилетку назад думали, что вот-вот станет лучше, а теперь — вот-вот станет хуже. Не стало — и слава демократам.

В макробытовом пространстве? На четвертом этаже универмага «Москва» в отделе мужской обуви в сентябре был единственный товар — шнурки. Но глаза разбегаются от разнообразия обуви в лавках, окруживших универмаг. 500 руб. — нижний предел за пару. Социально-политико-экономический душ довольно прохладен: хватит спать, колоти-колоти денежки. Иначе босиком будешь ходить летом, а зимой этими шнурками чего-нибудь к ногам привяжешь.

Этот душ уже смыл в подземные переходы обеих столиц людей, умеющих просить. Успевай только подавать. Десятки рук, шапок, коробочек, мешочков. Костыли, скрипки, саксофоны. Надпись на пяти мировых языках: «Помогите студенту». В поездах метро слышу идущий ко мне сквозь стук колес стон: «Подайте, люди добрые!» А кто не умеет просить, роются в уличных урнах. Да так, словно по графику. Говорят, что эти люди имеют до 100 руб. в день. Есть, наверно, на столичных улицах и те, кто протягивает не только руки, но и ноги.

Однако 99,99% граждан наших дошли до конца года на своих двоих. Без «Основных направлений» и пятилетнего плана. Коммунистические льды тают на социальных полюсах. Приходит долгожданная свобода и для богатых, и для нищих. И для всех социальных прослоек между ними тоже хорошо: никто не обещает того, чего не будет через пять лет. Ведь, как выяснилось в августе, политики не знают в воскресенье, что их ждет в понедельник.

Валерий ЛАВРОВ,
редактор ЭКО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
АКАДЕМИЯ НАУК СССР

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКИЙ
И НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

12 (210) 1991

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ 12 РАЗ В ГОД

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1991. № 12. 1—192.

Номер готовили:
Т. Р. Болдырева (ответственный секретарь), Т. М. Бойко, Г. М. Жвакина, В. С. Лавров, М. Н. Левина, Н. Н. Орлова, В. Г. Рубенчик, Г. М. Чеверда, Р. Ю. Чепурный, М. Е. Хенкин, Л. А. Щербакова

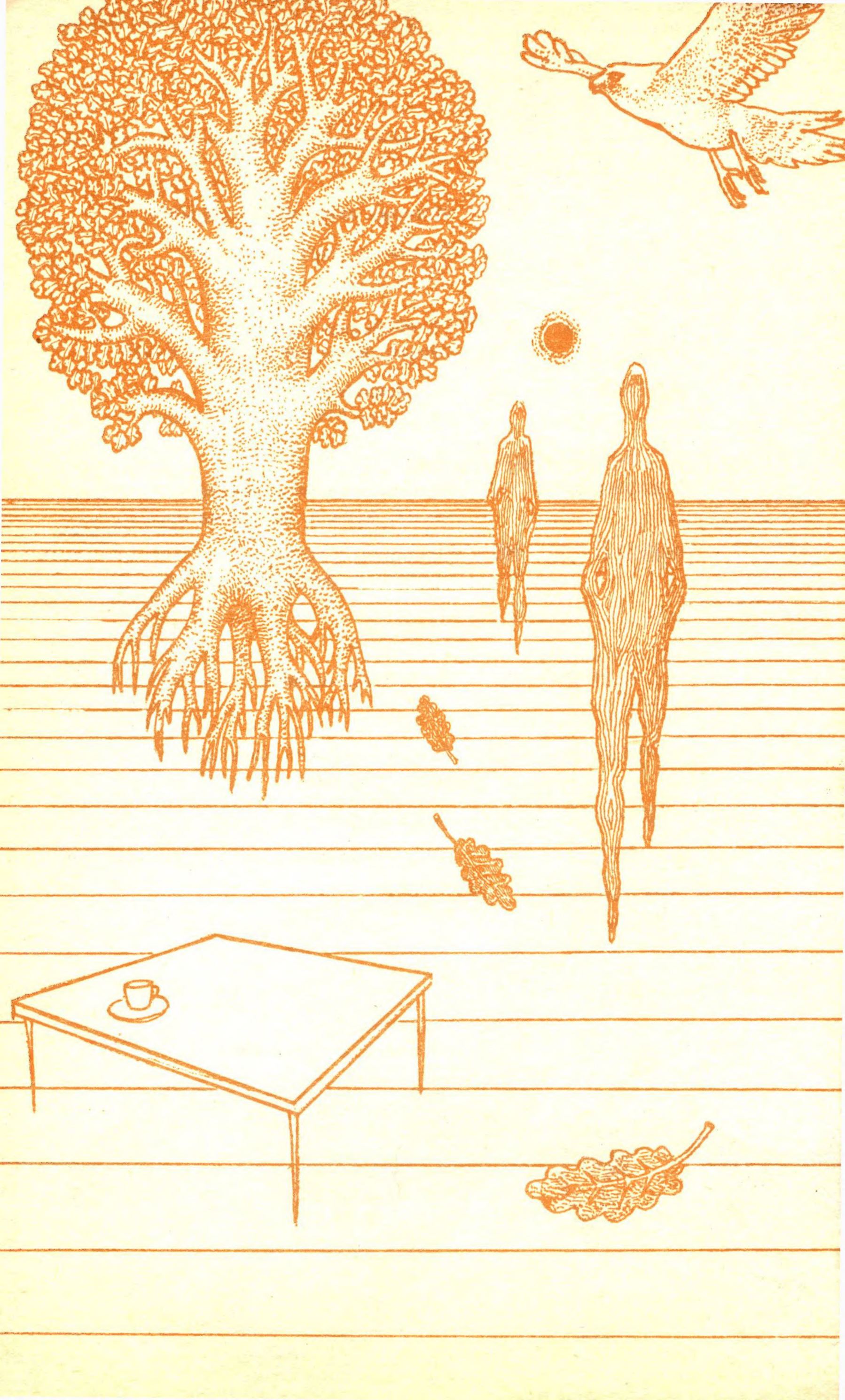
Иллюстрации художников
М. Лобырева, Н. Олешко, А. Шемонаева
Зав. редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Корректор Н. В. МОЛИНА

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17
телефон (8-383-2) 35-67-83
Телефон московской редакции
(8-095) 125-72-51
Корпункт в Магадане
(8-412-22)2-69-38

Ордена Трудового Красного Знамени издательство «Наука», Сибирское отделение.
630099 Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука».
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.
Подписано к печати 24.10.91. Формат 84 x 108 1/32. Бумага типографская № 1. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 14,1. Уч.-изд. л. 10,9,
Тираж 93000. Заказ 1044. Цена 1 руб.
Издатель: СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ИЗДАТЕЛЬСТВА «НАУКА», НОВОСИБИРСК

12 / 1991



Как прожить ближайшие девять месяцев? Этот вопрос обсуждался в Клубе директоров ЭКО в Донецке. Вероятно, предполагалось, что через этот физиологически определенный срок наша экономика разрешится, наконец, от бремени, произведя на свет либо крепкого бутуза, провозвестника реальных перемен, либо крошку Цахеса. А уж тогда и будем отвечать на новые вопросы... Обсуждались также проблемы приватизации, внешнеэкономической деятельности, книга «Успешный менеджер», выпущенная Академией народного хозяйства. Но все-таки «как выжить...» — оставалось главной темой, прошедшей через все обсуждения, беседы в кулуарах.

ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ УВИДЕТЬ ЖИЗНЬ...

Каждый директор, менеджер, руководитель, возглавляющий производственный коллектив, заранее прикинул, какие трудности могут ожидать его предприятие этой зимой. В том, что она будет нелегкой, а для некоторых предприятий — последней, сомнений, пожалуй, ни у кого нет. Поэтому и возникли программы выживания предприятий, предусматривающие создание экономических, организационных, производственных структур, хоть как-то работоспособных в условиях развала экономики и полной неопределенности перспектив.

ПОКА ЛИШЬ — КАК ВЫЖИТЬ, НО НЕ КАК ЖИТЬ

Итак, какие же трудности ожидают предприятия?

Нехватка продовольствия для большей части работающих может привести к социальным конфликтам, в том числе на предприятиях.

Никогда еще директора предприятий не занимались так много обеспечением своих коллективов продуктами питания, одеждой, обувью. Раньше это воспринималось как тяжелый крест, теперь — как первостепенная необходимость. Занимаются всем и вся, поэтому экономика и производство подчас уходят на второй план. Не получают заводские столовые сахар — ищут, где его купить (при этом цена — дело десятое). Меняют станки на женские пальто и сапоги, закупают на валюту импортные макароны, на рубли — муку, крупы на всю зиму. Нет, видимо, такого члена

КД, который не установил бы связи с колхозами и совхозами, а некоторые даже «приобрели» их в свою собственность.

А. В. ХЕГАЙ, генеральный директор ПО «Эльбор» (Ташкент): «В Узбекистане вопрос «как выжить?» стоит перед директором каждого промышленного предприятия недвусмысленно. Сохранение должности поставлено в прямую зависимость от обеспечения работников продуктами питания. Республиканское руководство определило четкую задачу: решить продовольственную проблему в масштабах предприятия. Поэтому мы уже второй год подряд превращаем в хранилища продуктов наши бомбоубежища. Храним муку, сахар, лук, овощи, рис. Многие продукты продаем дешевле, чем в магазинах».

Но нельзя «построить коммунизм» на отдельно взятом заводе и не быть битым за это, ведь жизнь предприятия протекает на глазах у горожан. Особенно в сравнительно небольших городах.

Н. А. ЯНКОВСКИЙ, генеральный директор ПО «Стирол» (Горловка Донецкой области): «Директора успешно работающих предприятий должны быть готовы к тому, чтобы помочь другим предприятиям региона. Мы, например, и кормим, и одеваем, и обуваем своих рабочих. Но это вызывает нездоровый ажиотаж на других производствах. Поэтому открываем продовольственные магазины в городе».

Но есть случаи поистине уникальные даже на этом фоне.

Предприятия могут остановиться из-за плохого обеспечения топливом, материалами, комплектующими и т. д. И здесь не помогут ни республиканские, ни союзные структуры (как, кстати, и во всем остальном). Не случайно практически все присутствующие большое внимание уделяли связям с поставщиками, материальной и финансовой помощи им. Все понимают, что катастрофой попахивает «вхождение в зиму» с незаключенными между республиками договорами по топливу и энергетическим ресурсам.

В последнее время все чаще появляются в печати факты неуклюжих выбросов за рубеж нашего сырья. О сырьевой лихорадке говорилось и на клубе. Поскольку мы не можем выпускать конкурентоспособную продукцию, остается продавать сырье, что и делается сейчас верхними эшелонами власти все в больших масштабах. Но лишнего сырья в стране нет. Продажа идет за чей-то счет, усугубляя положение отечественной экономики.

А. Н. КУЗНЕЦОВ, директор Красноярского металлургического завода: «В 1990 г. наша страна выбросила на внешний рынок 900 тыс. т алюминия, сбив за полгода цену на мировом рынке вдвое. В некоторых странах пришлось даже закрывать заводы по первичному электролизу, чтобы не работать себе в убыток».

Вследствие этого тот же Красноярский металлургический завод, который производит прокат из алюминиевых сплавов, не обеспечивается сырьем даже под госзаказ. Не хватает 20 тыс. т. Между тем завод поставляет продукцию свыше 5 тыс. предприятий. Почти вдвое сбили в свое время цены на ферросплавы. Такими конвульсивными действиями руководителей страны вызвано заявление В. В. Кривощапова, директора Магнитогорского калибровочного завода: «В ближайший год ничего хорошего от центральных органов мы не ждем. Наш прогноз основан на том, что в 1991 г. металлурги не выдадут примерно 15 млн т металла. И в 1992 г. объем производства будет падать, поскольку уголь металлургам поступает на уровне забастовочных месяцев».

В самом сложном положении окажутся предприятия, замыкающие технологический цикл, например, машиностроительные. Понятно поэтому предложение определить приоритетные отрасли и предприятия, поставку комплектующих в которые можно поощрять экономическими мерами. Но выполнимо ли это?

Усложняет ситуацию некомпетентное вмешательство в экономику, например, раздача векселей руководителями республик. Так, Б. Н. Ельцин «отдает» регионам продукцию, составляющую 10% госзаказа. Им отдать — значит, у кого-то взять. Хаос... А в Башкирии, как заявил М. Г. Амиров, директор белебеевского завода «Автонормаль», пошли еще дальше. Верховный Совет республики принял решение: 10% продукции каждого предприятия должно оставаться в республике, чтобы созданный на базе бывшего Минторга концерн обменивал ее на другую.

Поскольку государство само разрушило святость госзаказа, возникли споры: а нужен ли он вообще? Одни, в основном руководители предприятий, производящих конечную продукцию, считают, что нужен на некий переходный период. Может быть, его надо уменьшать от года к году, чтобы предприятие получило возможность установить прямые связи, перейти на иную продукцию. Другие — за пря-

мые хозяйственные связи и свободные цены, за отсутствие любых административных ограничений между потребителем и поставщиком... Но независимо от мнения директоров госзаказ сегодня, за редким исключением, умирает. Девальвируются соображения государственной безопасности, целесообразности. СКВ — вот наш идол сегодня.

Неоднократно звучали призывы выпускать «бартерную» продукцию, которая может обмениваться на сырье и материалы. Такой замкнутый круг: вы мне ткань, я вам платья из нее. А поскольку производство и тканей, и платьев резко сокращается , то в магазины мало что попадает.

И не помогут тут призывы выходить за рубеж с чем только можно, строить взаимоотношения между предприятиями на договорной основе, а также попытки воззвать к чести и порядочности директоров. Договориться можно разве что одному члену КД с другим. А если поставщиков две тысячи, а потребителей — пять?

...Пока что цены на сырье, материалы растут. Вместо 2,6 руб. за 1 кв. м ДВП А. В. Хегай платит 13 руб. Но покупает все равно сколько может, даже построил дополнительно 2 тыс. кв. м складских помещений. А на номер ЭКО при его рублевой цене идет бумаги на полтора рубля. Но это тема дальнейшего разговора.

Итак, грозит финансовое банкротство, связанное с тем, что расходы на производство продукции растут, а ее цену поднять в такой же степени нельзя.

«У нас есть валюта, поэтому финансовое положение мы как-то контролируем», — сказал в начале обсуждения А. Н. КУЗНЕЦОВ. Это был аргумент... Ну, а те, кто валюты не имеет, строили свои экономические прогнозы и программы на допущении, что с нового года цены станут свободными или договорными, не ограниченными рентабельностью.

Чтобы снизить остроту финансовой ситуации при возникновении национальных и других конфликтов, Я. Я. АМБАЙНИС, генеральный директор производственного объединения «Химволокно» (Даугавпилс, Латвия) предложил организовать страховой фонд. Ему возражали: при галопирующей инфляции все деньги надо истратить в 1991 г.

Звучали предложения расширить спектр выпускаемых товаров, чтобы обеспечить возможность маневра на рынке.

А. И. КУРЦЕВИЧ, генеральный директор производственного кожгалантерейного объединения «Сибирь» (Новосибирск): «Очень важно равенство прав предприятий и новых всевозможных образований, например товарных бирж. Почему биржи могут покупать сырье и материалы по любой цене, а предприятия нет? Наше объединение активно работает на Сибирской товарной бирже. Прибыль весомая».

Н. А. ЯНКОВСКИЙ: «Наше объединение не может заключить многие договоры на 1992 г., поскольку они основаны на фиксированных ценах, с самого начала убыточных. Особенно часта такая ситуация для сырьевых предприятий, работающих на оборонный комплекс. Но мы не можем вести свои предприятия к банкротству. Ну и надо резко снизить расходы на оборону и содержание громоздкого аппарата КГБ. Без этого из финансовой пропасти не вылезти...»

Продолжающееся падение интереса коллектива к труду, недовольство, брожения, забастовки, остановки производства.

«Многие молодые люди не хотят работать, но что ни день хотят иметь 500 руб.», — констатировал Д. Р. ГАСПАРЯН, генеральный директор объединения «Ануш» (Ереван). Прозвучавшие на клубе предложения сводились к следующему: люди пробуждаются, когда появляется возможность стать собственником, хозяином хоть чего-то. Поэтому от архаичной цеховой структуры, когда ничего никому не принадлежит, надо быстрее уходить, создав, где это можно, самостоятельные хозяйственные единицы, сделав их юридическими лицами с собственными счетами или субсчетами. Поскольку сделать собственниками всех сегодня невозможно, нужно развивать систему контрактов, учитывающую интересы сторон.

Прозвучал целый ряд предложений снять ограничения по заработной плате. Это сделано в некоторых регионах страны. Пример — Эстония, где насыщение рынка идет быстрее, чем в России. Как бы продолжая эту мысль, Г. Д. СИТНИКОВ, заместитель генерального директора концерна «Подольск», попросил направлять оставшихся без работы трудящихся на свое объединение, где средняя заработная плата 700 руб., а в 1992 г. будет доведена до 1 тыс. руб. Кроме того, каждому работающему выдается одна, но швейная машинка... Весь спектр предложений охватило выступление В. В. КРИВОЩАПОВА:

«Своему коллективу мы сказали, что если в стране беспорядок, то это не значит, что беспорядок должен быть и на калибровочном заводе. Приняли решение: прогул и работа несовместимы. Объявили в городе, что людей с других заводов не берем. Создали агропромышленное объединение и уверены в том, что картофель и овощи у нас будут. Увеличили фонд оплаты труда сначала в 2,2 раза, а потом еще на 40% от этого увеличения фонда, подкрепляя ростом выпуска товаров народного потребления. Создали для этого два СП, реконструируем устаревшие производства. Идет акционирование. Дали людям возможность строить индивидуальное жилье. Строим на 300 га поселок из 1 тыс. домов. Свои цехи один за другим делаем самостоятельными юридическими лицами. Ввели контрактную систему для основных специалистов. Приступили к созданию региональной ассоциации, состоящей из 11 предприятий, на принципах сотрудничества. Готовясь к 50-летию завода, используем эту дату для консолидации коллектива».

Подводил итоги президент клуба директоров А. Г. АГАНБЕГЯН. Он представил план действий руководителя предприятия на ближайшие полгода-год. Пожалуй, впервые на клубе не звучали стратегические, перспективные решения. Но ситуация настолько неопределенна, что на далекую перспективу рассчитывать почти невозможно. Главное, что предлагается, — это опора на собственные силы.

Итак, план действий руководителя на ближайшее время (но начали его претворение в жизнь наиболее дальновидные люди уже давно).

Первое. Нужно все-таки создать стабилизационные финансовые фонды, резервы, но выгодно инвестировать их, так, чтобы при инфляции они не обесценились и можно было обезопаситься от их изъятия. Например, поместить часть своего капитала в банки, страховые общества, обменяв их на валюту.

Второе. Выбрать наиболее эффективную для предприятия и его коллектива экономическую форму хозяйствования, чтобы заинтересовать людей. Вообще самое главное в управлении на всех уровнях — иметь команду единомышленников. Нашей стране не повезло в том смысле, что Президент не имел ее. Особенно это важно в условиях, когда трудности нарастают.

Третье. Надо придать гибкость предприятию. Есть много возможностей занять относительно свободные ниши, которые дают большой эффект. На ЗИЛе, например, 120 тыс. человек выпускают грузовики, которые дают прибыль около 200 млн руб. Но там организована группа из 53 чело-

век, которая дает прибыль, составляющую почти половину этой суммы. Они делают современные электронные машины, которые продаются у нас по 300—400 тыс. руб. Собирают их из деталей, покупаемых в Тайване, Южной Корее, оснащают программами. Достаточно выпустить 3 тыс. таких машин, чтобы получить 100 млн руб. прибыли. А сколько надо «ЗИЛов» «наклепать», чтобы получить такой же эффект?

Четвертое. Заинтересовать поставщиков сырья и материалов, установить с ними выгодные экономические связи, может быть, включить в совместные предприятия. Для надежности необходимо контролировать всю технологическую цепочку.

Пятое. Серьезной гарантией безопасности является расширение внешнеэкономических связей, привлечение иностранного капитала, создание СП, наличие валютного резерва и т. д. Сейчас это возможно.

Шестое. Нужно подумать и о личной экономической безопасности директора. Вы ежемесячно получаете тысячу или больше — и пока это деньги, а завтра, при росте цен, — ничто! Послезавтра вы не будете директором, как недавно неожиданно перестали быть министрами сто человек, — и что дальше? Пенсия 132 руб. без добавок и компенсаций.

Поэтому нужно создавать при предприятиях какие-то структуры, куда, выдвинув на директорское место более энергичного (такое время наступит обязательно), можно уйти. Все это важно, так как человек, у которого твердый тыл, может работать без оглядки. Раньше таким тылом была ученая степень. Сейчас все это обесценилось, поскольку средняя зарплата на заводе в Подольске такая же, как у доктора наук.

Седьмое. Большое значение имеет обеспечение коллектива предприятия продовольствием, так как голодный человек способен на бунт. Жалеть время на это директор сегодня не должен.

ПЬЕРО И АРЛЕКИНО ТЕАТРА АБСУРДА

Все выступающие в дебатах о том, как выжить, были уверены, что уж они-то сумеют овладеть ситуацией. А теперь я сидела на скамеечке в парке и слушала рассказ человека, перед которым этот вопрос встал ребром. Игорь

Николаевич Шепелевич, молодой, сильный, умный, напористый, уверенный в себе, всегда так интересно выступающий на клубе директоров, теперь уже бывший директор таллиннского завода имени Х. Пегельмана...

Он начинал в Воронеже, на одном из крупнейших предприятий Минэлектронпрома — объединении «Электроника». Карьера была успешной. К 1986 г. Игорь Николаевич стал заместителем главного инженера по подготовке производства. Вскоре министерство предложило возглавить таллиннский завод.

Страха у Игоря Николаевича не было. Ну и что, что другая республика, страна-то одна. Кроме того, человек он коммуникабельный, работать с людьми мог. Предприятие попалось трудное. Долги, отсутствие перспективы, низкая культура производства, слабая управленческая команда. Завод варился в собственном соку, отстал от солидных фирм. 83% работающих составляли русские (вернее — русскоязычные) и 17% — эстонцы.

Два месяца ушло на то, чтобы изучить положение, а потом он предложил анкету «Что мы думаем друг о друге». В ней было три вопроса. 1. Соответствует ли NN занимаемой должности? 2. Пользуется ли уважением в коллективе? 3. Оценка деятельности руководимого им подразделения в пятибалльной системе. Коллектив забаллотировал тогда человек пятнадцать. Люди эти были вынуждены уйти с занимаемых должностей. В течение года заменили 29 руководителей. Никакого национального подхода не было, да и какой национальный подход, когда кадровая ситуация была настолько провальной.

Профессиональный багаж, с которым Игорь Николаевич приехал из Воронежа, позволил ему многие решения принять сразу же. Увеличили выпуск продукции, рассчитались с долгами, подняли культуру производства, вырос процент выхода продукции... Завод вышел из прорыва. Жизнь изменчива, но пока преемник Шепелевича отзывается о его директорской практике с похвалой.

«Года полтора мне работалось нормально. Потом начались новые веяния — региональный хозрасчет, идеи экономической самостоятельности, которые захватили в республике всех. Начались бурные политические процессы. И как директор завода я вынужден был влезть в политику. Ко мне обращаются люди, спрашивают, как я оцениваю ту или иную ситуацию, те или иные законы. Поэтому я должен был разбираться, чтобы иметь собственную позицию.

Когда возник народный фронт, русскоязычное население создало объединенный совет трудовых коллективов Эстонии, председателем президиума которого я являюсь. В ОСТК вошло 120 предприятий республики — морские порты, железная дорога, гражданская авиация и т. д. Противостояние длилось два с половиной года и выливалось в нашу реакцию на законодательные акты Верховного Совета Эстонии. Первые политические забастовки, митинги, обращения в Верховный Совет Союза, к Горбачеву были связаны с одним вопросом — отделением Прибалтики от Союза ССР и превращением нас в эмигрантов в своей собственной стране. Мы, изнутри видя события, пытались объяснить на всех уровнях, что шаги по обретению экономической самостоятельности — лишь тактические, главное — переход к политической независимости.

В этой ситуации надо было решать нашу судьбу. Тревога среди русскоязычного населения росла. На наших глазах сокращают бюджетные ассигнования на содержание культурного общества, детского хора мальчиков, который вынужден был финансировать ОСТК, резко уменьшилось число 10-11-х классов в русскоязычных школах. Создавался слой чернорабочих.

После того как был принят закон о языке и введено собеседование при поступлении в вузы на эстонском языке (а его преподавание в школах налажено не было), ОСТК обратился с просьбой организовать специальные факультеты в ленинградских вузах. На запрос оттуда эстонские органы власти ответили, что русские не хотят учиться. Я поехал в ЛГУ, пединститут имени Герцена, ЛИИЖТ, заключил договоры о дополнительном наборе хотя бы на заочное отделение. В декабре 1990 г. был сделан первый набор с конкурсом 15 человек на место. Вряд ли это говорит о том, что русские не хотят учиться».

ОСТК поневоле взял на себя многие функции. Так, он финансировал создание фильма об Игоре Северянине, умершем в Эстонии. Занимался гуманитарной помощью. Заказал и распределил 470 т продовольствия. Финансировал деятельность славянского общества. Взял на себя шефство над русскоязычными школами. Впервые после 1939 г. в этом году проведен грандиозный праздник славянской песни и танца. ОСТК занимался бартерными операциями, обменивая свою продукцию на продукты питания. Закупили пшеницу, заключили договоры с крестьянскими хозяйствами. Сюда шли хуторяне, председатели колхозов. То есть ОСТК взял на себя часть правительственных функций в плане финансирования тех или иных мероприятий.

— Мы неоднократно обращались к Горбачеву, призывали его реагировать на нарушения прав человека (например, в соответствии с цензом я лишался права быть избранным в Верховный Совет республики). Никакой реакции.

Возникал вопрос: кто же мы такие в своей собственной стране? У граждан и государства есть взаимные обязательства: гражданин обязуется защищать государство, а государство — интересы гражданина. Так принято в цивилизованном мире. Эстония отменяет Конституцию СССР на своей территории, т. е. и то ее положение, что гражданин СССР является автоматически гражданином той республики, в которой проживает. Мы обратились в Верховный Совет РСФСР и лично к Б. Н. Ельцину с просьбой предоставить нам право избирать президента России. Но Ельцин заявил, что не собирается вмешиваться в дела суверенных государств. И мы остались всего-навсего гражданами Союза ССР. А он рушится на глазах. И жесткие законодательные акты, касающиеся русскоязычного населения, станут невыносимыми, когда Эстония отделится от Союза. Между тем в Нарве живет 96% русских, в Кохтла-Ярве — 87, в Силламяэ — 97%. Мы организовали референдум и проголосовали за единый Советский Союз.

И вот, когда было передано обращение ГКЧП, самое главное, что мы там услышали, было верховенство Конституции Союза ССР. Я смотрел на лица своих сотрудников — они светились. Наконец-то мы будем защищены! Мне начали звонить: как мы будем реагировать? 19 августа расширенный президиум ОСТК пришел к выводу, что неконституционными методами, но провозглашено то, что может поддержать нас. К тому же два года подряд нам демонстрируют неуважение к Конституции, законам. Мы приняли резолюцию в поддержку ГКЧП и опубликовали в открытой печати. Все остальное — ясно и понятно...

Да, мы за единый Советский Союз. Мы выполняли свой конституционный долг, защищая единство своего государства. Те, кто живет в России, оказались в другой ситуации: поддержав путчистов, они пошли против законно избранного президента. А мы, граждане Союза, выступили за Союз.

Итак, мы крикнули «ура». Но после стало твориться нечто непонятное: в Таллинн вошли танки. На территории республики должна быть создана гражданская администрация. Но в такой ситуации никто из гражданских лиц в нее, естественно, не пошел бы, а национальной оппозиции не существует. Каков же конечный результат всего этого? Чего хотели военные? Непонятно...

После того как все это завершилось, в Таллинне стали проводить обыски, аресты, пытаясь представить все случившееся как крупномасштабную операцию с комитетами ГКЧП, списками правительства и т. д. Ничего этого не было...

Вот такое продолжение успешной карьеры.

Положение русских на окраинах страны стало особенно сложным с началом перестройки. Если раньше неприязнь к ним не высказывалась так открыто, на площадях и даже в парламентах, то теперь это происходит постоянно. Когда-то их привозили по оргнабору или присылали после окончания вузов по распределению. Теперь полжизни прожито,

нажиты квартира, мебель, некоторое благополучие по нашим меркам. Как бросишь все это? И люди стали искать выход сами. А к кому мы идем, если нужны квартира, повышение оклада, путевка и т. д.? Кто обладает какой-то властью? Директор. Пришли они к директору и сейчас. И не только в Прибалтике, но и в Молдове и в других регионах. Делай же что-нибудь! И стал директор заложником беспринципных политиков.

В клубе поняли человеческую драму Игоря Николаевича. Но не все оправдали его. «Надо было язык учить и не лезть в политику», — сказал мне старожил клуба. А я вспомнила размышления М. Пришвина в 1919 г.: «Гораздо важнее увидеть жизнь, чем изменить ее, потому что она сама изменяется с того мгновения, как мы ее увидели».

За 2—3 недели до путча члены президиума Ассоциации предприятий промышленности, транспорта и связи, возглавляемой А. И. Тизяковым, тогда генеральным директором свердловского ПО имени Калинина, собрались у премьер-министра Павлова. Обсуждали тот же вопрос, что и на Клубе директоров в Донецке: как дожить 1991 г. и что ждет в 1992 г. Собрались люди деятельные, желавшие изменить жизнь. Так, как им того хотелось. Что получилось — известно...

Один из гостей клуба назвал его сообществом демократов и консерваторов. Думаю, он был неправ, уделив первостепенное значение политическим взглядам. Я же вижу среди его членов людей, способных к предпринимательской деятельности, осознавших ее необходимость для себя, и тех, кто не принимает ее. Даже на том совещании у Павлова прозвучала, например, такая речь:

— Пути к воссозданию централизованной экономики в Союзе определены... Экономический суверенитет начнет приобретать здравый смысл при переходе от мозолей на языке к мозолям на руках...

Альтернативой этому может быть только введение чрезвычайного положения в стране, Указ Президента СССР о сохранении хозяйственных связей на 1992 г. Но много ли дал подобный Указ 1991 г.? А жизнь свое берет. Крепнут горизонтальные связи, создаются биржи, которые потихоньку заменяют и Госснаб, и Госплан, и Госкомцен.

О каком разгосударствлении, приватизации может идти речь при чрезвычайном положении? Не лучше ли, чем идти назад, куда, кстати, в старом качест-

ве уже не вернуться, ускорить движение вперед? В этом случае хоть видно, к чему придем, можно прогнозировать и стратегически планировать. От чрезвычайного экономического — один шаг до политического, а точнее, военного положения. И чрезвычайной комиссии. Этого ли мы хотим? Ведь главное в экономике, как и в политике, — это свобода. Чрезвычайное положение приведет к ужесточению условий работы для государственных предприятий, создав «тепличные» условия для предприятий негосударственной собственности, что погубит крупные государственные предприятия, основу нашей экономики...»

Это сказал не кто иной, как член президиума Ассоциации предприятий промышленности, транспорта и связи, генеральный директор авиационного производственного объединения (Улан-Удэ) Ю. Н. КРАВЦОВ. Сам Юрий Николаевич не первый год реализует идею сделать всех собственниками. В 1990 г., например, по его инициативе в Улан-Удэ создан Бурятавиабанк. Как видите, человек не делает трагедии из переживаемого момента, он и так достаточно трагичен. Человек видит жизнь — и работает... А Игорь Николаевич Шепелевич после клуба поехал в Таллинн, где против него возбуждено уголовное дело. Боже мой, лучшие годы у человека, масса энергии, ума — и на что потрачены? Интересно, а можно ли потребовать сатисфакции у политиков?

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: КРИЧИМ ГРОМКО...

Разговор о внешнеэкономической деятельности состоялся на клубе не первый раз. Поначалу он был довольно пессимистичным. Мне показалось, что на этот раз кое-какие сдвиги налицо. Пока, к сожалению, только в подходе директоров к этим проблемам. Н. А. ЯНКОВСКИЙ, объединение которого вывозит продукции на 100 млн дол., а могло бы и больше, но есть потребности внутри страны, говорит об этом так:

«Мы сделали вывод, что наше дело — производить продукцию. Продавать ее должны торговые дома, другие специализированные организации. А вначале тоже ринулись на рынок сами и наделали много ошибок. Когда все производители минеральных удобрений вышли на рынок, цены упали сразу вдвое. Мы объединились в акционерное общество, и сейчас цены поднялись до прежнего уровня и продолжают расти.

Связи должны быть многоплановыми, в том числе и бартерными. Сегодня через бартерные сделки мы получаем продовольствие, одежду, обувь для своих коллективов. Идем на кооперацию, например, по строительству, поскольку строительный комплекс страны разваливается. Так, китайцы строят больницу, тепличное хозяйство, корпус по производству карбамидов. Работают отделочники из Венгрии. Надо иметь дело и с крупным (это у нас прежде всего строительство крупных промышленных комплексов и освоение новых технологий), и с малым бизнесом. Сейчас организуем совместное предприятие с американской фирмой, производящей 40% полистирольных пластиков в США. У них спад производства, снижение потребности в их продукции в Западной Европе. Поэтому они усиленно ищут новые рынки. Но нужна политическая стабильность, уверенность в том, что завтра не начнется волна экспроприаций».

На фоне разноголосицы мнений, высказанных за «круглым столом», наиболее характерными показались мне два монолога.

МОНОЛОГ УВЕРЕННОГО ЧЕЛОВЕКА

С. А. ДОНСКОЙ, директор завода ферросплавов (г. Ермак Павлодарской обл.):

«Говорить о поступлении валюты всерьез можно лишь тогда, когда предприятие всерьез же занимается доводкой своей продукции до международных стандартов. Еще 10 лет назад мы не поставляли свою продукцию за рубеж. Сегодня продаем ферросплавов примерно на 100 млн дол., вся продукция конкурентоспособна.

Бартер — это лишь возможность прожить. А производители серьезной продукции никогда не будут опускаться до бартера. Они продадут ее и купят все, что надо. То есть главный вопрос — сделать свою продукцию конкурентоспособной. Можно сосредоточить свои усилия на чем-то другом и даже достичь некоторого успеха. Но результаты будут значительно хуже.

Если предприятия выходят на рынок, они должно знать о трудностях: как туда протиснуться, по какой цене продать. Мы используем существующую систему внешэкономсвязей СССР. Я торгую через Промсырьеимпорт. Наша продукция продается в Европе, Америке, Японии крупным зарубежным оптовикам, а потом рассредоточивается. Вопросами маркетинга заниматься нужно со специалистами, специализированными организациями, не боясь, что они возьмут какие-то проценты. Вы все равно выиграете. А потом, приобретя опыт, сможете найти свои пути продажи.

Мы, к сожалению, получаем всю валюту через Внешэкономбанк. Это организация, которую приличными словами обозвать невозможно. С нами не рас-

считались еще за четвертый квартал прошлого года. В итоге мы — бедные богачи, ведь 20% нашей продукции идет на внешний рынок... Вот от такого Внешэкономбанка надо уходить. Если бы это было за рубежом, мы подали бы в суд и получили большие проценты. А у нас как только вы начинаете действовать в этом направлении, ваш счет вообще прикрывают, оставив одну возможность: громко кричать...
Как использовать валюту — учить, видимо, не надо. Мы по нынешним законам получаем всего 18% вырученной валюты. Если говорить серьезно, то наша внешнеэкономическая деятельность эффективна лишь в условиях спекулятивного курса доллара (а иначе действующий курс — 50, 55 руб. за доллар — не назовешь, он совершенно не отражает истинных стоимостей). В смутное время обладание валютой дает уверенность в том, что удастся устоять на ногах несмотря на все опасности, которые нас подстерегают. Это залог устойчивости. Но при этом не надо же распродавать все, до последней сорочки. Мы, например, полностью обеспечиваем потребности страны в ферросплавах. В ущерб союзному потребителю за рубеж не продаем. В связи с кризисом в металлургии страны, с экономией, с уменьшением расходования ферросплавов на единицу продукции мы сможем больше продукции продать за рубеж. Подписали контракты на выпуск 300 тыс. телефонов в год, 10 тыс. видеомагнитофонов, от 100 до 200 тыс. автомагнитол. Совместно с соседним радиозаводом за два года освоим производство 80% узлов видеомагнитофонов».

МОНОЛОГ ЧЕЛОВЕКА, ОБМАНУВШЕГОСЯ В ЛУЧШИХ НАМЕРЕНИЯХ

В. И. КОЛЧАНОВ, директор арендно-коммерческого предприятия «ЭКОП» (Тверь):
«В течение двух лет мы прорабатывали создание СП по очистке воздушной среды, производству вентиляционных систем и т. д. У нас были для этой цели законсервированные производственные корпуса, которые намеревались достроить, оснастить с помощью западного партнера и освоить производство дефицитных фильтров для очистки воздушной среды. Нашлись подходящие партнеры — югославы. На это ушел год. Дело шло к подписанию документов. Но тут появился американец, 25 лет назад уехавший из Союза, и стал предлагать великолепные условия. Казалось, это солидный партнер, тем более из США. Мы с большим трудом создали СП, совершив ряд ошибок. Так, уставный фонд установили 7, 8 млн руб., половину заняли. Американец должен был около 4 млн дол. внести валютой и оборудованием. Документы он подписывал, почти не читая. Создали дочерние предприятия в Москве, Ленинграде, Брянске, Твери, получили там площади. Предусмотрели широкую сферу деятельности. Я обговорил многие вопросы с другими директорами, в том числе членами клуба, обещая им все, что он обещал мне. Но американец пропал, не внеся ни доллара. Мы создали ему авторитет, поводили по кабине-

там, теперь он, по рассказам, вхож к Силаеву, пользуется в Москве личной охраной. Про нас и не думает.
Я считаю, что надо все-таки иметь организацию в Москве, которая помогала бы создавать СП, налаживать совместное производство. Нам также нужны кредиты в СКВ. Это будет стимулировать создание совместных предприятий».

Этот монолог имел продолжение. Свои объяснения случившемуся дал бывший гражданин нашей страны, а ныне американец.

МОНОЛОГ ЧЕЛОВЕКА, ДОКАЗЫВАЮЩЕГО, ЧТО НАШИ МОГУТ МНОГОГО ДОБИТЬСЯ, НО В ИНЫХ УСЛОВИЯХ

Н. ЭЛКИН, директор восточноевропейского отдела компании «Алума-Системз», разворачивающей свою деятельность в нашей стране:
«Мы очень внимательно следим за развитием событий, от души вам желаем, чтобы в стране все успокоилось, в такой ситуации очень трудно работать. Даже если ваше предприятие замечательное, у него колоссальные доходы, сама возможность того, что произойдет какое-то событие, которое нарушит экономическую и политическую жизнь, может резко подорвать позиции акционеров в так называемой «паблик компани». Цена акций резко упадет, и обычный акционер, для которого это сбережения всей жизни, окажется без ничего. Именно поэтому западные фирмы не идут сюда так быстро, как хотелось бы, отсюда их колебания при выборе партнера. Это не просто боязнь, но и забота о людях, которые стоят за нами. Осторожность в поведении западных бизнесменов небезосновательна.
На Западе приняты брачные контракты, и там записано все об условиях развода не потому, что люди предполагают сразу разводиться, а потому, что хотят подчеркнуть: мы честны и не хотим, чтобы кто-то из нас оказался потом обездоленным. Если что-то произойдет, то вот возможности, которые будут предоставлены любому из нас.
Как же вы можете сами составлять контракт, который не является вашим личным делом? Ведь за ним стоят многие люди...»

Трудности, испытанные В. И. Колчановым и его предприятием, не уникальны. Поэтому публикуем разъяснение академика АГАНБЕГЯНА:

«Если бы ваши документы были составлены правильно, вы могли бы через шведский арбитраж возместить все свои расходы в долларах и получить большую компенсацию. С вашим американцем как с предпринимателем было бы покончено, поскольку резонанс от решения шведского арбитража велик. Есть два знаменитых арбитража: в Париже и Швеции. Традиционно советские

фирмы выбирают Швецию. В деятельности нашей Академии был такой прецедент, когда западный предприниматель отказался выполнять условия договора. Он думал, что ему это сойдет с рук. Но мы припугнули его шведским арбитражем, начали кое-какие действия — и он выплатил все согласно договору. Больно велик позор, который ожидал его. Но нужно правильно составлять контракты...»

А теперь рекомендации тем, кто начинает заниматься внешнеэкономической деятельностью.

*** Найти серьезного партнера, крупную, серьезную фирму, для которой имя важнее миллиона долларов. Очень опасно иметь дело с посредниками, представляющими мелкие фирмы. За рубежом можно и вдвоем создать компанию. Это стоит 100 дол., даже меньше. Поэтому на чисто внешние атрибуты — титулы, напечатанные на визитной карточке, например, смотреть не надо.**
*** Прорабатывать все вопросы со специалистами. Они в стране есть, правда, в основном в Москве.**
*** Надо искать формы внешнеэкономической деятельности, соответствующие вашим задачам. Всегда есть возможность найти вариант, который позволит платить меньший налог. Наше государство постоянно создает для предпринимателей трудности, значит, предприниматели должны думать, как их обойти, как парировать выпад государства.**
*** Если таможня позволяет себе неправомерные действия, можно обратиться в международный арбитраж. А вот Внешэкономбанк пока неприкосновенен.**
В СССР 30 банков имеют лицензии на внешнеэкономическую деятельность. Вы можете иметь валютный счет в одном из них. Но это риск. Внешэкономбанк обладает большой суммой валюты, имеет квалифицированный персонал, признан во всем мире. Другие банки имеют мало валюты, а в случае неудачи государство не защитит вас.

НА ГОРИЗОНТЕ — ПРИВАТИЗАЦИЯ

С приватизацией у нас пока ничего почти не ясно. Пресса пугает, что мафия (как бывшие партийные, комсомольские, так и новые демократические боссы) приберут к рукам собственность, в том числе и государственную. Но в широком плане к приватизации мы практически не приступали. Поэтому разговоры на клубе шли вокруг того, как это делать. Многие предприятия перешли на аренду, чтобы накопить необходимую для выкупа сумму. При этом предприятие становится собственностью коллектива. Вот этот момент явился наиболее дискуссионным для членов Клуба директоров.

Н. А. КАНИСКИН, генеральный директор арендного предприятия «Элсиб», Новосибирск: «Самый реальный путь — брать ядро управленцев (у нас в объединении это около 200 человек) и организовывать общество закрытого типа. Чтобы управлять предприятием, нам нужен пай приблизительно 25%. Остальные 75% делятся — банкам, коллективу, поставщикам, потребителям. Как выкупить эти 25%? Деньги можно взять в банке под ваше имя, под ваши способности руководить.

Если местные, или центральные органы возьмут 51% акций, они получат право проводить свою политику на предприятии. Если предприятие перейдет в собственность всего трудового коллектива, оно станет неуправляемым. Кто будет принимать решения? Коллектив... А что это такое — коллектив? Какую юридическую ответственность за принятое решение он несет? Да и зачем вообще выкупать? Чтобы потом голосованием решать все важнейшие экономические вопросы? Это же глупость... Главное, над чем сейчас надо подумать, — как не упустить бразды правления, получить контрольный пакет акций или пая в свои руки».

И. И. ГОНЧАРОВ, директор мясокомбината (Тверь): «Я прекрасно понимаю мнение директоров, которые предлагают провести акционирование в пользу управленческой верхушки. А вот как это воспримут коллективы?»

Н. А. ЯНКОВСКИЙ: «Для обществ закрытого типа подходит вариант, предлагаемый Н. А. Канискиным. Они не такие большие, имущество их не так объемно».

Наиболее взвешенную точку зрения высказал А. И. КУРЦЕВИЧ.

«Если предприятия других отраслей могут некоторое время тянуть с приватизацией (теряя при этом реальные деньги), то над предприятиями легкой, бытовой отраслей промышленности нависла угроза принудительной приватизации.

Цели у нас такие.

Первая — чтобы наше предприятие оказалось не в собственности всего коллектива (общее — опять ничье), а в руках тех, кто реально решает вопрос повышения эффективности производства. Я не согласен с тем, что надо контрольный пакет акций общества сосредоточить у управленческого аппарата. Думаю, следует привлечь и рабочих-рационализаторов, вложивших много сил в развитие предприятия. Акционирование в пользу менеджеров может привести к негативным социальным последствиям.

Вторая цель. У нас небольшие основные фонды. С учетом чеков, которые будут выдаваться российским правительством, ссуды, кредитов, собственных накоплений выкупить предприятие можно. Но как разделить то, что накоплено к моменту акционирования? Видимо, в соответствии с представлениями людей о социальной справедливости. Мы взяли за точку отсчета 1 января 1983 г., когда объединение перешло на полный хозрасчет. Делим на рубль за-

работной платы фонд экономического стимулирования, вводим котировочный коэффициент и таким образом приходим к приемлемому для всех результату. Видимо, следует учесть при акционировании интеллектуальную собственность. Это шанс, который могут использовать управленцы.
Но на долю собственности претендуют местные органы власти, фонд государственного имущества. Здесь всем нам надо выработать единую политику».

Для ее выработки в Улан-Удэ намечено провести специальную конференцию. Ее итоговый документ, если он будет принят, опубликуем в журнале.

Мы не можем не затронуть еще один поворот в дискуссии. Перестройка вытолкнула на поверхность политической жизни людей с неутоленным честолюбием. Поэтому приватизация принимает странные формы.

В. И. КАРАБЫЛО, генеральный директор ПО «Кишиневэлектромаш»: «В республиканском законе о приватизации вообще не предусмотрено разнообразие форм собственности. 51% акций остается за республикой, 20% — за трудовым коллективом, а 29% — мафии, видимо, поскольку нет недвусмысленного определения, кому они пойдут. Нас заставляют идти навязанным путем. Решения собрания акционеров ничего не значат, все решают департамент приватизации, другие республиканские органы. Мы предлагали закрепить за коллективом хотя бы объекты социальной инфраструктуры, поскольку они построены на его же средства. Не выкупать же их второй раз... Но предложение повисло в воздухе».

Почти все, что делается сейчас в экономике, — это сегодня принимаем решения, которые теряют силу уже завтра. Давно ли В. И. Щербаков говорил об акционировании так: 60% акций забирает государство (30 — Союз, 20 — республика, 10 — местные органы), 40% — отдадим коллективам (20 купят сами, 20 отдадут на биржу). Мы писали об этом в прошлом отчете о клубе (ЭКО 8.91). А теперь — и пропорции иные, и люди, их определяющие, другие. Ощущение зыбкости мер, принятых сегодня, — пожалуй, главное, что вынесено из обсуждения. Может быть, поэтому не сетовали в клубе на отсутствие официальных лиц. Слишком мало зависит от их воли. И слишком многое зависит от линии поведения, жизненного кредо, если хотите, директоров предприятий. От того, расстанутся ли они с иллюзиями командной экономики, станут ли предпринимателями. Не они, так их преемники.

ПРЕЗИДЕНТ ОТВОДИТ НА ЭТИ ГЛУПОСТИ ПОЛГОДА

Оговоримся сразу: речь идет о президенте Клуба директоров академике А. Г. Аганбегяне. А под глупостями подразумевается забвение экономических проблем, выпячивание политических амбиций. Оценки ситуации были даны Абелом Гезевичем в перерыве между заседаниями КД, на пресс-конференции.

Заседания клуба шли в момент, когда на головы искушенных советских людей свалились сразу три проекта экономического соглашения между республиками (потом их стали называть программами). Их авторы — Явлинский, наш традиционный составитель программ, Гранберг и Сабуров, Шаталин. Хотя, возможно, пишутся они не для того, чтобы по ним действовать, по «горячим следам» их прокомментировал академик АГАНБЕГЯН.

«Эти программы исходят из разных концепций Союза, продиктованы скорее желанием авторов видеть его тем или иным, их предположениями относительно того, на что в данный момент могут пойти республики.

С. С. Шаталин исходит из концепции своего рода таможенного союза экономически самостоятельных государств, которые могут иметь самостоятельные валюты, свои банки, таможни и т. д., но заинтересованы в более тесных связях со своими соседями. Союза даже более свободного, чем Общий рынок, каким он будет с 1992—1993 гг.: допускается временное использование своих таможенных тарифов; об устранении препятствий для перелива рабочей силы не говорится; вопрос о переливе рабочей силы может решаться особо, путем договоренности.

Нет речи о создании равных возможностей для бизнесменов, об унификации налогового законодательства, условий въезда-выезда и т. д. Шаталин стремится к тому, чтобы проект подписали все республики, включая и те, которые хотят образовать независимые государства. Мало того, он предположил, что такой проект подпишут бывшие социалистические страны Восточной Европы. В пределах этого аморфного образования допускается существование рублевой зоны, единого банка и т. д. Но это не обязательно, и каждая республика входит в союз на тех условиях, на которых хочет.

Вариант Явлинского самый жесткий из этих трех, исходит из того, что ни одна республика экономически самостоятельно существовать не может, как бы она ни хотела, не может торговать с другими республиками по мировым ценам и расплачиваться конвертируемой валютой, как сейчас мы торгуем с Польшей, Венгрией. Рубль остается общей валютой, действуют единая банковская система во главе с резервной, единая финансовая система, единая монетарная, таможенная политика, валютное регулирование. Это экономический союз, регулируемый не директивами и распоряжениями, а экономическими методами, нацеленный на создание реального единого экономического пространства. Многие вещи в этой

программе записаны таким образом, что острые углы сглажены. Приходится домысливать, что под этим понимать.

Так, Явлинский пишет, что в республиках допускается использование иных денежных единиц, только чтобы это не подрывало единого денежного обращения. Так бывает: Шотландия, например, печатает свои деньги. Шотландский фунт внешне отличается от английского. Он принимается на всей территории Англии, имеет одну стоимость с английским. Сколько напечатать таких шотландских фунтов, определяет английский банк. Таким образом, это вовсе не национальная валюта, имеющая плавающий курс по отношению к английскому фунту. Имеется в виду нечто похожее? Или что-то другое?

Программа Гранберга-Сабурова носит промежуточный характер, допускает жесткость внутри экономического союза, статус ассоциированных членов, которые объединяются не по всем, а лишь по некоторым вопросам.

Моя гипотеза состоит в том, что жизнь потребует более жесткого экономического союза, чем любой из этих трех вариантов. Произойдет это примерно через полгода. Тянуть с подписанием документов нельзя, но не нужно и придавать им слишком большое значение в наших условиях. Все дело в их реализации. Сейчас же в программах отсутствует какой-либо организационный блок. Вернее, там есть лишь очень общие положения об организации совета, комитета. Но это беда всех наших законов. Можно принять прекрасный закон по земельной реформе, но он не будет работать без организационной схемы: кто будет изымать земли у колхозов и совхозов, каковы нормативы такого изьятия, как она будет распределяться по крестьянским хозяйствам, кто будет этим заниматься.

Поэтому и республики легко подпишут соглашение, в котором нет никаких обязательств.

...Я не вижу, кому выгодна экономическая катастрофа. (А речь идет именно о ней). Начнутся бунты, которые сметут все политические силы — и левых, и правых, могут уничтожить ваших жен и детей просто потому, что вы политик, что вы, руководствуясь безответственными политическими решениями, привели свою республику к тому, что никто ей нефть не поставляет, транспорт стоит, энергия отключена, заводы и фабрики бездействуют, так как нет сырья и т. д. Это опасная и самоубийственная для политика игра. Но это мое мнение».

Окажутся ли оценки президента клуба верными — покажет время.

...А теперь об одном из самых приятных впечатлений: присутствующий на клубе экономист одного из новосибирских предприятияй сказал: «Я сверяю советы, полученные здесь, с программой действий, принятых на заводе: пока мы все делаем верно». Это уже неплохо, если в разных концах Союза на разных предприятиях у людей совпадают оценки тех или иных экономических процессов. Значит, они видят реалии экономической жизни...

Л. Щербакова,
кор. ЭКО

Всесоюзному клубу директоров журнала ЭКО около 10 лет. Он накопил большой опыт по выживанию и организации неформального объединения деловых людей. Поэтому понятно, почему именно сюда часто обращаются за советом те, кто организует нечто подобное.

ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ, НУЖНО ОБНОВЛЯТЬСЯ

В. Д. РЕЧИН,
кандидат экономических наук,
координатор Клуба директоров ЭКО,
Институт экономики и организации
промышленного производства СО АН СССР,
Новосибирск

Предлагаю лишь некоторые советы, продиктованные и жизнью клуба за эти годы, и обсуждением его перспектив, состоявшимся в Донецке на КД-17.

НАЛИЧИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ И ИСПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ. У клуба есть президент — академик А. Г. Аганбегян, вице-президент — академик А. Г. Гранберг (он же директор института, где расположена штаб-квартира КД), координатор - В. Д. Речин. Это постоянные члены оргкомитета. Временными являются хозяева очередной встречи. Так, организаторами последнего, семнадцатого заседания в Донецке были генеральный директор НПО «Автоматгормаш» В. А. Антипов и генеральный директор ВНПО «Респиратор» А. С. Чумак вместе с рабочими группами. Оргкомитет каждого очередного КД решает все его основные проблемы.

Вопросы, встающие перед клубом, решаются на совете старейшин. Он собирается накануне открытия очередного заседания. В его состав входят те, кто больше других присутствовал на КД. Так, в Донецке это были члены КД, участвовавшие в десяти и более заседаниях. Накануне официального открытия КД проводится общее организационное собрание. Исполнительная власть — в руках координатора клуба, привлекающего для его подготовки определенных людей. Например, вопросы повестки дня каждого КД готовят научные сотрудники (это весьма серьезное дело, включающее разработку четырехчасовой деловой игры специально для данного КД). Ясно, что такая сложная система управления порождает целый ряд негативных последствий: нечеткость, иногда безответственность, даже неразбериху. К этому нужно добавить и трудности, связанные с тем, что КД со своих членов не взимает взносов и, соответственно, все мероприятия проводятся на общественных началах.

Главное достоинство действующей системы управления КД, на наш взгляд, — В ДЕМОКРАТИЧНОСТИ. В конце концов, клубом управляют все его

члены. Они коллективно определяют темы для обсуждения на следующем заседании. Каждый может высказаться по любому вопросу или на самом заседании, где отведено для этого время, или в постоянно проводимых анкетных опросах. Кроме анкет по проблемам экономики есть обязательная анкета «Ваше мнение».

Выработан ряд традиций, поддерживающих стабильность КД. Так, заседания проводятся по три дня, каждый раз в новом городе. КД бесплатен для его участников. Начинается и заканчивается общими вечерними мероприятиями, проводятся спортивные состязания, встречи «у самоваров» и т. д. Президент клуба оценивает стабильность КД как большое его достоинство. Он же высказался против коммерциализации клуба: проведение во время заседаний торгов и других подобных мероприятий.

Стремление к большей эффективности заседаний определяется самими вопросами, которые будут обсуждаться, глубиной их подготовки, умелым ведением дискуссий. Все эти составляющие можно и нужно улучшить. Решено сократить число проблем, включаемых в повестку дня на каждом заседании, чтобы более обстоятельно обсудить их. Так, на КД-18 вынесены всего две темы: о ходе приватизации в промышленности и новое в управлении коллективом в связи с развитием рыночных отношений. При подготовке, кроме традиционных анкет, группы директоров получают задания по разработке отдельных вопросов.

На КД-17 съехались директора из республик, которые уже объявили или готовы объявить себя независимыми государствами: из Эстонии, Латвии, Молдовы, Армении. Что их привело в Донецк? Конечно, проблемы, которые обсуждались. Но и то особое товарищество, которое сложилось за годы жизни клуба. На КД-17 решили обменяться более подробной информацией друг о друге, узнать дни рождения всех членов КД, состав семьи и некоторые другие личностные данные.

То, что происходит в нашем клубе, как нам известно, интересует многих, прежде всего аналогичные организации в стране: КД Украины, клубы командиров авиапредприятий и др. Они обращаются к нам за советом и поддержкой. Мы всем говорим: неформальные и неформализованные (у нас нет ни устава, ни другого регламентирующего документа) организации типа КД могут достаточно долго жить благодаря тысяче мелочей. Каждое заседание вносит что-то новое — не только в содержание, но и в организацию, атмосферу клуба. Мы отказались от многих своих находок, но и многое ввели заново. Очень надеемся, что так и будет впредь. Ведь чтобы выжить — надо обновляться.

* *

НОМЕНКЛАТУРНАЯ ПРИВАТИЗАЦИЯ

Приватизация сегодня — попытка передать ничейное имущество неизвестной стоимости несостоятельным людям. Усилия парламента принять эффективный закон наталкиваются на яростное сопротивление номенкла-

турных депутатов. Так было и при принятии Закона об основных началах разгосударствления и приватизации. Практика показывает, что он рассчитан на скорейшее разрушение. К примеру, полгода бездействует донецкая областная комиссия по разгосударствлению — нет механизма правовой регламентации приватизации.

А в это время аппараты министерств, комитетов и разных ведомств, умело используя свою власть и изъяны законодательства, активно приватизируют все подряд. Помогает хорошая организация, опыт управления людьми и свобода в распоряжении собственностью. Чего нет у трудовых коллективов и населения.

Объединения, главки, да и целые министерства отпадают от единой плановой системы. Взамен образуются юридически самостоятельные ассоциации, концерны и союзы. Выявить источники их финансирования практически невозможно — все формальности соблюдены. Вот номенклатура и обогащается. Такая приватизация — не для блага народа, а против него. Чтобы остановить этот процесс, нужны дополнительные организационно-правовые средства, которые сделают приватизацию действительно народной.

В. И. КОРОСТЕЙ,
Донецк

СПРАВЕДЛИВЫЙ ПАЙ

Перед трудовым коллективом, решившим выкупить имущество своего предприятия, всегда встает вопрос: как определять индивидуальный пай работника? Существует несколько предложений по его расчету — в зависимости от трудового вклада (косвенно от заработной платы), трудового стажа либо поровну. Вряд ли каждое из предложений, взятое в отдельности, отвечает требованиям социальной справедливости.

Мы разработали интегральный метод, по которому индивидуальный пай для машиностроительного предприятия определяется по величине доли основных производственных фондов и оборотных средств, приходящихся на каждого постоянного работника, в зависимости от трудового стажа, трудового вклада в текущем году и равной для всех работников стартовой части имущества предприятия. Погрешность при расчете пая для нашего предприятия составила 0,004%.

Если эта информация заинтересует читателей ЭКО, наш адрес: 327038 Николаев, а/я 26, тел. 37-48-40.

А. С. РАБИЧ, С. М. ВРАДИЙ,
Николаев

995730002487796212337888456995018256327644703995780000021

Б. И. АЛЕХИН

КАК РАБОТАЕТ РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ[1]

Хотя иногда корпорации самостоятельно продают свои ценные бумаги непосредственно инвестирующим институтам, практически весь капитал, за исключением, может быть, венчурного, поступает к ним через руки посредников. Когда инвестиционный дилер покупает ценные бумаги нового выпуска и перепродает их институциональным и индивидуальным инвесторам, это называется подпиской, а сам дилер — подписчиком. Когда дилер просто находит покупателя, то он выступает в роли брокера, а его услуга называется агентской операцией. Иногда дилер берет опцион на подписку, т. е. право купить выпуск у эмитента. Дилер может приобрести часть выпуска, а на остаток взять опцион.

Пройдя первичное размещение, ценные бумаги попадают либо на биржу, либо на «уличный» рынок, где начинается новая стадия их жизненного цикла — вторичное обращение. На вторичном рынке инвестиционные дилеры выступают в роли брокеров (сводят вместе покупателя и продавцов) и принципалов (скупают и продают ценные бумаги с целью стабилизации их цен). Операции на вторичном рынке, обеспечивая смену собственности на ценные бумаги, способствуют их первичному размещению и определению стоимости обращающихся ценных бумаг.

На «уличном» рынке обращаются практически все облигации. Получив заказ на покупку ценных бумаг, брокер по телефону разыскивает своего коллегу, который знает, кто их может продать. Иногда в телефонных переговорах участвуют десятки брокеров, и тогда получается настоящая «телефонная» биржа. На «уличном» рынке продаются и акции, ибо всегда суще-

1 Окончание. Начало см. ЭКО 11.91.

ствуют причины, заставляющие компании отказываться от услуг биржи.

Биржа играет на рынке ценных бумаг роль наводчика. Благодаря ей каждый инвестор находит то, что ищет, а весь поток сбережений устремляется к тем компаниям, чьи акции котируются высоко. Под влиянием биржи складываются цены и на «уличном» рынке. Преимущества биржевой торговли: престиж компании и добрая воля инвесторов, лучший доступ к кредиту и отличная «видимость» рынка, более точная оценка акций в целях налогообложения и др. Но биржа — это видимая часть айсберга. Оборот биржевой торговли в десятки раз меньше, чем внебиржевой.

Торгуют на бирже брокерские фирмы, точнее, трейдеры и их представители в торговой зоне биржи. Чтобы иметь своего трейдера, брокерская фирма должна вступить в члены биржи (а чтобы акции котировались на бирже, выпустившей их компании нужно включить их в биржевой список).

Типичная агентская операция: получив заказ от покупателя, уполномоченный представитель инвестиционно-дилерской фирмы в регионе передает его для проработки в центр, где заказ попадает в торговый отдел. Если речь идет о покупке бумаг, включенных в биржевой список, то заказ передается для исполнения биржевому трейдеру фирмы. Если клиент хочет купить бумаги внебиржевого оборота, включается механизм «уличного» рынка. Здесь торгуются акции многих молодых компаний, однако можно найти и акции старых консервативных фирм, чье руководство по той или иной причине избегает биржи.

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ

Биржа представляет собой аукцион, где купля-продажа ценных бумаг ведется посредством обмена устными инструкциями между трейдерами, и цены формируются по закону спроса и предложения.

Всего в мире насчитывается примерно 200 бирж в более чем 60 странах. В Северной Америке 15 бирж, включая пять канадских, в Европе — более 100, Центральной и Южной Америке — 20, а остальные в Африке, Азии и Австралии. Каждая развитая капиталистическая страна имеет как минимум одну биржу. Есть биржи в новых индустриальных государствах (крупнейшая — в Гонконге), а также в Китае и Венгрии.

В Международную федерацию фондовых бирж (МФФБ), обосновавшуюся в Париже, входит 31 биржа. Цели МФФБ — обеспечение равных прав для всех акционеров и корректирование структур рынков ценных бумаг. Ежегодно проводится совещание комитетов МФФБ, на которых рассматриваются законодательство и регулирование торговли ценными бумагами, влияние экономической политики на фондовый рынок, развитие техники и технологии биржевого дела и др.

Биржа — это прежде всего торговый зал, в котором трейдеры исполняют заказы на куплю-продажу акций. Чтобы иметь своих трейдеров на бирже, инвестиционный дилер должен стать ее членом. Эта сложная процедура начинается с подачи заявления о приеме в члены биржи. Руководство биржи может потребовать, например, чтобы не менее 40% директоров и партнеров брокерской фирмы активно участвовали в инвестиционном бизнесе, а лица, не имеющие к нему отношения, владели не более 10% акций фирмы.

Заявитель также должен доказать, что на ключевых постах находятся люди с требуемой профессиональной подготовкой и имеющийся капитал достаточен для работы на бирже. Затем публикуется извещение о подаче заявления. Окончательно вопрос решается голосованием либо губернаторами биржи, либо всеми ее членами. Обычно требуется, чтобы «за» было подано не менее 2/3 голосов и чтобы их число составляло не менее 50% голосов, которые могут быть поданы всеми членами биржи, уполномоченными голосовать по данному вопросу.

Став членом биржи, брокер должен приобрести «место» на ней, что дает право «присутствовать» в торговом зале. Крупные фирмы имеют целые команды трейдеров, т. е. число членов биржи не совпадает с числом «мест». Фирма, имеющая «место» на бирже, называется биржевой. Многие фирмы — члены нескольких бирж. «Место» — ценный актив фирмы, которым она может пользоваться на условиях, изложенных в положении о бирже. «Место» покупается либо у самой биржи, либо у других биржевых фирм.

Не все брокеры являются членами биржи, но можно получить временное целевое разрешение на работу в торговом зале, взяв обязательство соблюдать правила. Член признанной биржи автоматически получает временное разрешение (нечленский статус) от любой другой бир-

жи страны. Биржи, однако, оставляют за собой право его аннулировать.

Управление, разработка и осуществление политики биржи — прерогатива руководящего органа — правления или совета губернаторов. Он состоит из нескольких служащих биржи (президента, например) и опытных брокеров, которые становятся губернаторами биржи на определенный срок. В руководство также входят внешние губернаторы, которые избираются или назначаются из числа опытных лиц, не связанных с брокерским бизнесом, и представляют интересы широкой инвестирующей публики и компаний, чьи акции котируются на бирже. Главным должностным лицом на бирже является президент. Его назначает правление (совет губернаторов).

В помощь руководящему органу и персоналу биржи из представителей фирм-членов создаются различные комитеты, например аудиторский, бюджетный, по системам (компьютеры), биржевым индексам, опционам. Их число и состав меняются, но, пожалуй, везде есть комитет по листингу, который рассматривает заявки на включение акций в биржевой список и имеет право апеллировать по решениям персонала биржи, и комитет по процедурам торгового зала, который совместно с администрацией определяет режим торговли, улаживает разногласия, интерпретирует и следит за соблюдением инструкций по поведению в торговом зале.

Закон наделяет биржи значительными правами. Так, они устанавливают минимальные размеры капитала и стандарты «поведения» для компаний, желающих включить свои акции в биржевой список, разрабатывают процедуры листинга, торговли списочными ценностями, следят за отчетностью компаний, прошедших листинг.

Обычно биржи представляют собой бесприбыльные ассоциации, освобожденные от подоходного налога. Основными статьями их дохода являются: акциз (налог на сделку), взимаемый с биржевых фирм за каждый заказ, исполненный в торговом зале; плата компаний за включение их акций в биржевой список; ежегодные взносы компаний на поддержание их листинга в хорошем состоянии; плата компаний за изменения в листинге; эпизодические взносы биржевых фирм; вступительные взносы.

С целью защиты инвесторов биржа может временно или навсегда лишить компанию привилегий листинга. Такое

происходит не часто, по инициативе биржи или самой компании. Существуют три формы временного лишения торговых привилегий:

* отсрочка начала торговли (до открытия торговли биржа может приказать трейдерам отложить сделки с данными акциями, если, скажем, поступило необычайно большое количество заказов на покупку или продажу. Отсрочка дает трейдерам возможность рассортировать и сбалансировать заказы и тем самым обеспечить справедливую и упорядоченную торговлю после отмены распоряжения об отсрочке);

* перерыв в торговле (биржа может в любое время прервать торговлю, чтобы сообщить важную новость);

* приостановка торговли на одну сессию и более (такая мера используется, когда нужно время, чтобы разобраться в каком-то важном событии, или когда компания нарушает соглашение о листинге. Во время приостановки торговли биржевые фирмы обычно исполняют заказы на куплю-продажу данных акций на «уличном» рынке).

Акции могут быть исключены из биржевого списка (делистинг) по решению биржи или самой компании, что будет означать навечное лишение привилегий листинга. Исключение бывает, когда: акции уже не существуют (были отозваны компанией для погашения или обмена на новые при слиянии с другой фирмой); компания осталась без активов или обанкротилась; публичное размещение акций достигло неприемлемо малых масштабов; компания нарушает соглашение о листинге.

ТОРГОВЛЯ СПИСОЧНЫМИ АКЦИЯМИ

Регулирует работу в торговом зале специальный комитет биржи. Он следит за соблюдением технических и этических норм. Их нарушение карается штрафами и даже временным отстранением от работы в торговом зале или исключением из членов биржи. Неэтичными считаются любые упущения и особенности ведения бизнеса, которые, по мнению дисциплинарного органа торгового зала, противоречат интересам биржи.

Биржевым фирмам разрешено иметь несколько представителей в торговом зале, но не больше определенного максимума. Например, Ванкуверская фондовая биржа разрешает иметь пять человек на одно место, а Торонтская — до шести на место, но не более 36 всего. Они должны быть

либо партнерами, либо директорами биржевой фирмы, либо постоянными ее сотрудниками.

Если биржевая фирма имеет несколько работников в торговом зале, то из них назначается старший трейдер. Последний обычно бывает еще и зарегистрированным трейдером, или специалистом; они имеют право торговать за счет своей фирмы и получать долю прибыли от таких сделок. Но фирма, имеющая специалиста, обязана поддерживать свои ликвидные резервы на более высоком уровне. Деятельность специалистов в торговом зале ограничена, но правила не исключают их сделок за собственный счет, т. е. они выступают в роли дилера (принципала). Заказы на такие сделки должны вводиться, как и обычные заказы от публики.

Каждый специалист имеет определенные обязанности в отношении списочных акций. Если ощущается нехватка предложений или заявок на покупку акций торговой мерой, то он должен эту нехватку компенсировать, делая собственные предложения с учетом спрэда (разрыва между ценами котировки). Кроме того, специалист обязан исполнять заказы публики на нефасованную куплю-продажу «подведомственных» ему акций, даже если это не принесет прибыли. При этом он должен руководствоваться списком максимально допустимых премий и дисконтов с фасованных сделок.

Торговая мера, или фасовка, — общепринятое на данной бирже количество акций, которыми ведется торговля (подобно тому, как нефть продается бочками-баррелями). В Нью-Йорке 100 акций — фасованный товар, 99 акций — нефасованный. Продать (или купить) 99 акций сложнее, чем 100, а значит, неизбежна скидка (или премия).

Цены котировки в момент открытия рынка сегодня не обязательно будут те, что были к моменту его закрытия вчера. Как они устанавливаются, например, в Канаде? Рано утром, задолго до открытия биржи, трейдеры вводят заказы и определяют наивысшую цену покупателя и наименьшую цену продавца для каждого активного выпуска. Специалист открывает рынок по цене, за которую пойдет наибольший выпуск.

Биржевая торговля ведется сессиями: отдельные сессии для акций, для опционов и т. д.

Цены формируются следующими способами.

Первый способ — групповой, или залповый аукцион: заказы накапливаются, а затем единожды или дважды в день выбрасываются в торговый зал и расторговываются, обычно под контролем уполномоченного брокера или сотрудника биржи. Заказы вводятся либо устно (a la cree), либо письменно (par cassiee), но главное здесь — может ли трейдер изменить свой первоначальный заказ. При устном вводе уполномоченный биржи ведет аукцион по каждому выпуску от цены последней сделки вчерашнего дня. По мере поступления предложений и заявок он увеличивает или уменьшает цену, пока не наступает наименьший дисбаланс спроса и предложения. При письменном вводе заказов (Германия) исходная цена устанавливается курс-маклером (официальным брокером), который собирает и сличает (спаривает) предложения и заявки с целью выбора цены, максимизирующей оборот. Если в первом случае трейдер может изменить свой первоначальный заказ, то во втором он такой возможности лишен.

Второй способ — непрерывное сличение предложений и заявок. Сделки тут совершаются в любое время сессии, и брокеры выступают агентами клиентов.

Третий способ — непрерывно-дилерское сличение — отличается от второго тем, что между брокерами и клиентами есть посредник-джоббер. Эта система традиционно применяется на Лондонской фондовой бирже, где она именуется системой единоначалия. Сначала джобберов в Лондоне было много, и конкуренция временами становилась очень интенсивной, но сейчас их осталось мало. После модификации системы единоначалия в 1986 г. брокеры получили возможность быть принципалами.

Все биржи следят за тем, чтобы разрыв между ценами котировки не увеличивался сверх некоей разумной меры. Канадские биржи, например, придерживаются такого принципа в этом вопросе. Если при окончании сессии цена покупателя равна цене продавца или расходится с ней не более чем на 5%, то дисциплинарный орган торгового зала может не разрешить учет обеих цен или одной из них; он также вправе в любое время запретить учет любой неразумной котировки. В течение сессии или в ее конце дисциплинарный орган может дезавуировать любую сделку, которая представляется ему неразумной, и она исключается из учета.

Существует несколько форм заказа на куплю-продажу, единых для списочных и внесписочных акций.

Так, «рыночный» заказ — это заказ на покупку или продажу определенного числа акций (или облигаций) по наилучшей цене рынка.

Важнейший принцип биржевой торговли заключается в том, чтобы отдавать заказам клиентов предпочтение перед заказами неклиентов.

Допустим, после консультации с уполномоченным представителем брокерской фирмы в своем районе один клиент решил купить 100 акций А, а другой клиент решил продать 100 акций А. Наведя справки на бирже, представители сообщили своим клиентам, что за А предложено максимум 10,5 дол. за акцию, а запрошено минимум 10,75 дол. Таким образом, покупатель знает, что минимальная цена, по которой сейчас продают акции А, равна 10,75, а продавец знает, что максимальная цена, которую предлагают за А, — 10,5 дол. Сделка возможна в том случае, если покупатель согласится на 10,75 или продавец уступит за 10,5.

Клиенты проинструктировали уполномоченных представителей получить наилучшую текущую цену за А и тем самым сделали «рыночный» заказ. Последние передают этот заказ в торговый отдел своих фирм, а оттуда он попадает к трейдерам для исполнения в торговом зале биржи. Трейдеры обеих фирм должны приложить все усилия, чтобы выручить наилучшую цену для своих клиентов.

Трейдер покупателя видит, что за А предлагают 10,5, но никто не желает продавать за такую цену. Поскольку он имеет поручение купить А «на рынке», то он может предложить 10,6. Трейдер продавца видит, что кто-то безуспешно пытается продать А за 10,75. Услышав новую цену — 10,6, он решает продать за нее и выкрикивает: «Продано 100 А за 10,6». Сделка считается состоявшейся с момента подписания двумя трейдерами контракта, подтверждающего куплю-продажу (брокерского подтверждения). В данном случае инвестиционный дилер осуществил агентское обслуживание клиента, т. е. выступил в роли брокера.

С некоторыми вариациями рассмотренная выше процедура имеет место, когда дилер действует на вторичном рынке в роли принципала. Эта роль заключается в том, что дилер скупает обращающиеся ценные бумаги с дисконтом

от текущей цены, создает их резерв (собственный портфель), из которого торгует по мере надобности, с прибылью, разумеется.

За исполнение заказов клиентов брокерская фирма получает комиссионные. Ее уполномоченные представители могут получать либо зарплату, либо только комиссионные, либо и то и другое одновременно. Если их доход от бизнеса со списочными ценными бумагами имеет форму комиссионных, то одни биржи, например Торонтская фондовая и Монреальская, не требуют, чтобы эти комиссионные не превышали какого-то процента всех комиссионных фирмы, а другие, например Ванкуверская фондовая биржа, требуют соблюдения такой пропорции (в данном случае это 50%). Сначала комиссионные были повсеместно фиксированными.

В США с 1975 г. действуют договорные ставки комиссионных (в торговле акциями, опционами и фьючерсами). Вслед за США многие страны перешли на договорные ставки. Канада — с 1983 г., Лондонская фондовая биржа — с 1986 г. В недалеком будущем договорные ставки станут преобладающими среди ведущих бирж. С их введением комиссионные с мелких заказов возрастают, а с крупных — снижаются. Акцизы на передачу прав собственности обычно составляют менее 1%.

В зависимости от способа улаживания сделок различают спот- и форвард-рынки. На спот-рынках (например, в Германии, Дании, Японии) сделки улаживаются в течение нескольких деловых дней со дня сделки, тогда как на форвард-рынках это занимает куда больше времени. В некоторых странах даже спот-рынки характеризуются весьма затяжным улаживанием. В Лондоне применяются двух- и трехнедельные торговые периоды («счета»), которые начинаются в понедельник и кончаются в пятницу. Любая сделка, совершаемая в такой период, улаживается во второй понедельник следующего «счета». В Париже (форвард-рынок) сделки улаживаются в последний день месяца.

Обычно биржи требуют, чтобы их члены вели торговлю списочными акциями только в торговом зале. Из этого правила есть исключения.

Брокерские фирмы, помимо агентского обслуживания клиентов, вправе выступать на бирже принципалами, т. е. совершать сделку с собственными клиентами. Такого рода сделки обставляются ограничениями с тем, чтобы сохра-

нить цельность рынка и обеспечить клиентам равное или даже лучшее исполнение заказа, чем обычным порядком, через аукцион. Важным моментом таких операций является нотификация клиента о сделке (помимо нотификации через брокерское подтверждение).

Кроме того, через биржу можно осуществлять на определенных условиях первичное размещение и продажу акций с контрольной позиции. Первичным называется размещение акций, которые ранее не выпускались и не размещались (например, казначейские), а продажей с контрольной позиции, или вторичным размещением — продажа акций, выпущенных ранее в виде контрольного блока.

РЕГУЛИРОВАНИЕ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ

Законы предусматривают для регулирующих органов в основном три функции, выполнение которых обеспечивает более или менее надежную защиту инвестирующей публики от финансовых убытков, причиняемых либо по некомпетентности, либо по злому умыслу.

1. Регистрация тех, кто торгует ценными бумагами или консультирует инвесторов. Ее обязана пройти как сама фирма, посредничающая на РЦБ, так и все ее работники, имеющие дело с ценными бумагами. В ходе регистрации выясняется профессиональная пригодность кандидата в уполномоченные представители фирмы (его финансовое положение, привлекался ли он к судебной ответственности и т. п.). Кандидат обычно представляет в комиссию рекомендательное письмо от какого-нибудь известного лица или финансового учреждения. Правительство может отказать в регистрации или лишить ее совсем, если сочтет, что это будет в интересах инвесторов. В США, Японии, многих европейских и новых индустриальных странах власть правительства распространяется и на биржу. Не получив официального признания, биржа не может функционировать: она является прежде всего органом саморегулирования отрасли, решения и нормативные документы проверяются правительством. В Италии, Франции и Бельгии правительство не только само назначает брокеров, но и непосредственно надзирает над работой биржи. Большинство бирж за пределами США не имеют такого хорошего механизма выявления и наказания злоумышленников, как американ-

ская Комиссия по ценным бумагам и биржа. Отсюда тенденция к усилению контролирующих органов.

2. Обеспечение гласности. Каждый, кто продает ценные бумаги новых выпусков (отдельное лицо или фирма), обязан опубликовать проспект, содержащий полную, правдивую и четкую информацию о выпуске и эмитенте. Исключения — приватное размещение, мелкие продажи и т. п.

Пожалуй, самое тяжкое и трудноуловимое преступление в инвестиционном бизнесе — это использование чиновниками корпораций внутренней информации с целью наживы. Чтобы отбить у инсайдеров охоту к незаконным сделкам, комиссия США по биржам и ценным бумагам пошла даже на выплату крупных премий за донос, который может привести к разоблачению и осуждению махинаторов.

3. Поддержание правопорядка в отрасли. Компетентные инстанции могут учинить расследование нарушений закона, принять административные меры в отношении тех, кто действует вопреки интересам инвестирующей публики, или передать дело в суд.

Закон разрешает им получать свидетельские показания под присягой, изымать документы, накладывать арест на денежные средства и ценные бумаги, короче говоря, пользоваться многими полномочиями суда.

Помимо законов и специальных органов, дающих возможность государству контролировать и регулировать инвестиционный бизнес, в самой этой отрасли существуют «законы» и «ведомства», обеспечивающие самоконтроль и саморегулирование.

Это прежде всего биржа. Основополагающий принцип ее работы — ликвидность рынка. Ликвидный рынок характеризуется частыми сделками, малым разрывом между ценой продавца и ценой покупателя и небольшими колебаниями цен от сделки к сделке. Отклонения от этих норм чреваты криминогенной ситуацией и паническими настроениями среди инвесторов. Трудно представить себе более «зарегулированный» рынок, чем биржа. Каждый шаг брокерской фирмы — от подачи заявки на приобретение места на бирже до совершения внебиржевых сделок — обставлен массой писаных и неписаных норм, вырабатываемых администрацией биржи и ее комитетами с целью обеспечения ликвидности.

Профессиональные ассоциации работников инвестиционного бизнеса, как и биржа, напрямую отвечают за соблюдение своими членами законодательства о ценных бу-

магах и уполномочены регулировать их деятельность в интересах инвесторов и с целью обеспечения справедливой, равноправной и этически здоровой практики инвестиционного бизнеса.

Подавляющее большинство бирж, начиная с Нью-Йоркской фондовой, отказывает коммерческим банкам в членстве. Есть биржи, которые закрыты даже для банковских служащих (Гонконг). И на то есть серьезная причина: опасность экономического всевластия кучки коммерческих банков. Под вывеской «универсального банкирства» такое всевластие наступило в Германии и Швейцарии, где независимый брокерский бизнес практически исчез. В этих странах, как отмечал канадский журнал «Маклэйнз» 28 мая 1990 г., «ни один предприниматель не может начать или расширить дело без согласия этих монополистических гигантов. Они действуют без всяких ограничений в финансовой системе, которая лишена разумных перегородок». Одна такая перегородка — законодательное разграничение между коммерческим и инвестиционным банкирством (как в США и многих других странах)[2]. Конечно, среди 200 фондовых бирж мира можно найти такие, которые среди своих членов имеют коммерческие банки. Одна такая биржа в Будапеште. Все ее венгерские члены — коммерческие банки. Другая — в Амстердаме. Но это лишь исключение, подтверждающее правило.

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО КАПИТАЛА

Чтобы расширить производство, т. е. осуществить новые инвестиции, предприниматель должен изыскать дополнительные денежные средства, которые и называются инвестиционным капиталом. Инвестиционный капитал поступает из двух источников: собственных сбережений предприятия (правительства) и чужих сбережений. Собственные сбережения — это нераспределенная прибыль и амортизационные отчисления, а чужие — это временно свободные де-

2 Коммерческие банки могут торговать ценными бумагами, прежде всего облигациями, и они активно делают это во всем мире. Именно коммерческие банки с их стремлением к кредитной экспансии явились главной движущей силой в развитии американского рынка государственных облигаций.

нежные средства других предприятий, правительств и населения.

Сбережения, поступающие на рынок инвестиционного капитала, образуют два потока. Один, поменьше, попадает в руки заемщиков, минуя посредников, другой, основной, попадает сначала в руки посредников (промежуточных заемщиков), а затем в руки конечных заемщиков. Например, банк занимает деньги у населения, а предприятие — у банка. Банк — промежуточный заемщик, предприятие — конечный. Посредники, или промежуточные заемщики, образуют вместе с некоторыми другими организациями институциональную структуру рынка инвестиционного капитала.

Примером косвенного участия сберегателей в инвестиционном процессе является открытие вклада в банке или траст-компании, представляющее собой неконтрактную операцию, поскольку деньги могут быть легко изъяты вкладчиком. Вкладывая деньги в пенсионный фонд или страховую компанию, т. е. совершая контрактную операцию, ибо такие вклады не бессрочны, люди тоже косвенно поддерживают инвестиционный процесс. В обоих случаях посредник обязан реинвестировать доверенные ему сбережения с прибылью до момента их возвращения к собственнику.

ПОСТАВЩИКИ КАПИТАЛА (КРЕДИТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ)

Основным источником краткосрочного кредита для корпораций и потребителей являются коммерческие банки. Кроме предоставления краткосрочных (до одного года) ссуд банки оказывают массу специальных услуг государству, корпорациям и населению. Это выдача денег под заклад имущества, средне- и долгосрочное кредитование специального назначения (например, компаний, разрабатывающих полезные ископаемые), проектное финансирование модернизации производства, предоставление ссуд в иностранной валюте индивидуально или в составе синдиката, финансирование рисковых, венчурных проектов, лизинг оборудования и многое другое. Классическая функция банков — это кредитование торговли, т. е. пополнение оборотных средств предприятий и предоставление потребительского кредита. Банк может считаться поставщиком

инвестиционного капитала в той мере, в какой его ссуды носят средне- и долгосрочный характер.

Поскольку основная часть активов банков — это бессрочные вклады, подлежащие изъятию по требованию вкладчиков, закон требует, чтобы банки держали определенный процент активов в надежной высоколиквидной форме. Отсюда осторожное отношение банков к выдаче денег на длительный срок, особенно к кредитованию по фиксированной процентной ставке. Та часть активов, которая держится в надежной высоколиквидной форме, именуется резервами. Резервы бывают первичными и вторичными. Банки создают первичные резервы, помещая часть своих активов на хранение в центральный банк страны. А вторичные резервы — это денежная наличность, каждодневные ссуды дилерам денежного рынка и казначейские билеты. Кроме этих официальных резервов, банки поддерживают запас денежной наличности или «околоденежных» ценных бумаг для текущих операций по вкладам в такие «часы пик», как, например, рождество, когда люди совершают особенно много покупок. Этот запас также используется для корректировки официальных резервов на какие-нибудь неожиданные перемены в валютном курсе или политике центрального банка.

Обычно банки являются корпорациями, и их акции обращаются наряду с ценными бумагами промышленных компаний. Но если последние могут покупать акции, облигации друг у друга, то банкам это делать запрещено (сверх очень низкого норматива).

По характеру своих операций ближе всего к коммерческим банкам стоят траст-компании. Их иногда так и называют — «полубанки». Траст-компании предлагают многие из тех услуг, которые осуществляют банки, например прием вкладов, выдача ссуд под заклад имущества или продажа пенсионных планов и других необлагаемых налогом сберегательных счетов. Создавались же траст-компании для того, чтобы управлять по доверенности («траст» по-английски — доверять) имуществом и ценными бумагами корпораций и отдельных лиц.

Все активы траст-компаний делятся на три группы. Первая называется фондами компании и включает в себя акционерный капитал самих траст-компаний, т. е. их «оплаченные» акциями фонды, плюс нераспределенная прибыль.

Последняя образуется из чистой выручки, представляющей собой сумму комиссионных за оказанные услуги и доходов с инвестиций траст-компаний.

Вторая группа активов именуется гарантированными фондами. Это фонды, принятые в управление по доверенности.

Траст-компании гарантируют их собственникам получение фиксированного дохода. Гарантированные фонды — это почти исключительно срочные вложения. Поэтому траст-компании не так сильно нуждаются в ликвидности, как коммерческие банки. Структура гарантированных фондов регулируется законом. Обычно она складывается из инвестиций под первый заклад, государственных облигаций и ценных бумаг прибыльных компаний.

В третью группу входят наследственные, агентские и траст-фонды. Наследственные фонды — это начальная основа развития траст-бизнеса. Обычно они представляют собой недвижимость, которой траст-компания управляет по завещанию собственника в интересах наследников. Траст-компании также могут управлять благотворительными фондами, пенсионными планами, выступать в роли хранителя взаимных фондов. Агентская функция траст-компаний заключается в том, чтобы управлять или хранить индивидуальные портфели ценных бумаг, быть попечителем корпоративных облигаций, осуществлять передачу акции и др. Закон регулирует работу по доверенности, определяя общие направления инвестиционной деятельности траст-компаний. Последние обязаны целиком инвестировать траст-фонды, не давая им «простаивать» долгое время. Все такие фонды должны инвестироваться «по-честному», что делает траст-компании весьма консервативными инвесторами. Поскольку большая часть траст-фондов носит средне- и долгосрочный характер, то такой же характер приобретают и инвестиции траст-компаний. Излюбленная сфера помещения траст-фондов — под заклад жилья.

Для страховых компаний основным источником фондов являются комиссионные за страхование жизни, индивидуальное и групповое, медицинское и пенсионное, а также проценты на ценные бумаги, ссуды под заклад и для страховки. Компании страхования жизни выступают в качестве попечителя фондов, доверенных им держателями страховых полисов, и поэтому должны проявлять максимум осторожности. Их преобладающая инвестиционная цель —

безопасность доверенных фондов. Но поскольку люди страхуются на годы вперед, а то и на всю жизнь, то страховые компании всегда проявляли интерес к высокодоходным долгосрочным ценным бумагам. Инвестиционная активность этих компаний также регулируется законом. Обычно им разрешается держать облигации, выпущенные или гарантированные правительством, в том числе местными органами власти, прочие долговые обязательства (например, сертификаты гарантированных инвестиций траст-компаний), преференциальные акции (если, скажем, дивиденды выплачивались полностью на протяжении первых лет с момента инвестирования), обычные акции большинства компаний при определенных гарантиях доходности.

Пенсионные фонды бывают двух видов: траст-планы и планы, управляемые правительством. Траст-планы представляют собой суммы, перечисляемые попечителю предпринимателями и самими работниками. Иногда попечителем выступает попечительский комитет фирмы или правительственная организация. Чаще это независимая траст-компания или компания по страхованию жизни. В любом случае попечитель обязан официально зарегистрировать пенсионный план и управлять им в соответствии с положениями доверенности. Он также обязан следить за тем, чтобы в любой момент имелись фонды для выполнения обязательств. Вышедшему на пенсию попечитель либо прямо выплачивает накопленную сумму регулярными переводами, либо покупает по его просьбе «платежку» страховой компании, т. е. передает ей эту сумму в обмен на обязательство раз в год выплачивать пенсионеру определенную ее часть.

Основная инвестиционная цель попечителя — сохранность пенсионных фондов и дохода на них. Так как доход на инвестиции пенсионных фондов не облагается налогом, попечители являются крупными покупателями высокодоходных государственных и корпоративных ценных бумаг, а также закладных. Инвестиции пенсионных фондов по большей части — долговременные, ибо сами фонды обычно накапливаются у попечителя годами, до выхода на пенсию.

В отличие от траст-планов планы, осуществляемые правительством, обязательны для подавляющего большинства работников. Они также обеспечивают ряд преимуществ вроде дополнительных выплат по инвалидности, в связи со

смертью пенсионера и т. д. Формируются эти планы из узаконенных по верхнему пределу отчислений работодателей и работников и корректируются на величину инфляции как по отчислениям, так и по выплатам в виде пенсии. Средства, отчисляемые в пенсионные фонды, вкладываются обычно в государственные облигации и ценные бумаги ведущих корпораций.

Кооперативные кредитные союзы, как правило, охватывают лиц с общими интересами или проживающих в одной местности или принадлежащих к одной этнической группе. Основная часть поступлений идет на ссуды под заклад имущества. Покупают ценные бумаги национальных правительств и местных органов власти.

Инвестиционные фонды — компании, продающие свои акции публике и инвестирующие выручку в самые различные ценные бумаги с расчетом заработать на диверсификации и разнице в их рыночной цене. Инвестиционные фонды бывают закрытыми и открытыми. Закрытые обычно выпускают акции только в момент своего образования или через длительные промежутки времени, вкладывая выручку в портфель ценных бумаг с целью получения дохода и выгод от роста капитала. Открытые, или взаимные фонды постоянно выпускают акции и скупают их по требованию держателей по цене, представляющей собой чистую стоимость собственного портфеля ценных бумаг, оставаясь в таких случаях «при своем интересе». Взаимные фонды преследуют самые разные цели — от сохранности инвестиций путем покупки закладных, облигаций, акций «блу чипс» (крупных, хорошо известных компаний вроде «Дженерал моторз») до расширения капитала путем покупки обычных акций быстро растущих фирм.

Мелкими поставщиками капитала являются высшие учебные заведения, крупные медицинские учреждения, церковь, профсоюзы, профессиональные ассоциации, универмаги, нефтяные компании и прочие организации, выпускающие кредитные карточки, компании венчурного капитала, холдинг-компании, компании ипотечного кредита, компании потребительского кредита, компании по страхованию от пожаров и травм, сберегательные банки и (иногда) сами правительства и корпорации.

Иностранные займы возможны в двух видах: в иностранных облигациях или в еврооблигациях.

Иностранные облигации — это облигации, деноминированные в иностранной валюте и размещенные в другой стране синдикатом ее подписчиков. Еврооблигации не имеют гражданства. Еврооблигационный рынок возник в 60—70-х годах на базе рынка европейских валют и «осевших» в Европе американских долларов. Он быстро перерос европейские границы, и сейчас приставка «евро-» имеет только этот исторический смысл. Евробанки и их отделения располагаются и в Карибском регионе, и в Юго-Восточной Азии, и в Японии, и в Северной Америке. Поскольку такие банки ведут операции не в валюте страны их расположения, они могут обходить ее валютные ограничения. Еврооблигационный заем может быть деноминирован в одной из нескольких валют. Его подписчиком будет международный синдикат инвестиционных дилеров, а «распространителем» среди инвесторов — международная группа банков. Такой заем размещается сразу в нескольких странах. Но среди этих стран не должно быть той, в валюте которой он деноминирован.

* *

СЕНСАЦИЯ: МОСКВИЧИ ПОЛУЧАЮТ ЭКО, И В СРОК!

12 лет выписывает наш журнал ДУБИК Михаил Антонович (Москва). Он родился в 1911 г., ушел на пенсию в 1990 г., отработав на Октябрьской железной дороге 61 год. Был главным инженером дороги. Не хватало времени, чтобы обращать внимание на такую мелочь — в срок ли доставляют выписанные газеты и журналы. И вот что он написал нам.

5 сентября 1990 г. Уважаемая редакция! Что случилось в этом году с вашим журналом? Выходит ли он? Не получив N 3 и 4, я написал вам. Мне ответили, что эти номера вышли и N 5 тоже. Я начал ходить в свое почтовое отделение 109029 на Михайловом проезде. И хожу туда чуть ли не через день. Ответ один — не поступили. 30 августа я сходил на Главпочтамт на ул. Кирова. Ответили, что тоже не поступал журнал, начиная с N 5.

17 ноября. Очень благодарен редакции за присылку N 10 за 1990 г. Я его получил 15 ноября. На Главпочтамте я сказал, что N 5—8 не получил. Сотрудница мне вынесла и вручила, а на моем почтовом отделении до сих пор отвечают, что эти номера не приходили. Учитывая это, я написал до-

кладную начальнику Главпочтамта, чтобы сотрудницу отметили за такое внимательное отношение. Но как получить N 9, 11, 12?

22 ноября. Подписался на весь 1991 г. Но не очень уверен — придут ли номера. Может быть вам лучше присылать журнал по месту жительства с дополнительной оплатой?

2 февраля 1991 г. Получил на Главпочтамте все номера за 1990 г., но на наше почтовое отделение они так и не пришли.

4 марта. Ходил на наше почтовое отделение. Спрашивал, пришел ли ЭКО N 1 за 1991 г. Ответили: «Нет, не поступал». Я решил съездить на Главпочтамт. Там сказали: «Поступил вчера» и дали мне этот номер. Это было 27 февраля. А на другой день пришел на дом N 12 за 1990 г. Я отвез этот номер на Главпочтамт, потому что уже прочитал его...

* * *

В середине сентября 1991 г. мы позвонили в Москву на почтовое отделение 101029 и услышали: «Номер восьмой подписчикам доставлен». Но не все же так терпеливы и настойчивы, как Михаил Антонович Дубик. Из 10 тыс. москвичей при подписке на 1991 г. половина решила не иметь таких хлопот. И не доставлять их почтовым отделениям.

Мы подняли наш архив по единственной причине. В почтовом ведомстве, как и в сельскохозяйственном, велика зависимость от погоды. В 1992 г., с которым поздравляем всех оставшихся московских подписчиков, погода ожидается такая же, как в 1990 г. Поэтому, не получив вовремя очередной номер, не думайте, что журнал перестал выходить.

Он будет выходить, даже если закроются прижелезнодорожные почтамты в Москве и Новосибирске, а главпочтамты и почтовые отделения растеряют всех внимательных своих сотрудниц. Просто появится и встанет во весь рост проблема — не только выходить, но и доходить с новым номером до каждого желающего его почитать.

И ЛЮМПЕН – ЧЕЛОВЕК

В ЭКО 5.91 прочитал статью о люмпенах. Автор — В. И. Герчиков относит к этому сословию 50—60% работников промышленности, в основном рабочих низкой квалификации. Еще Энгельс называл люмпенов «босяками», назойливым и продажным «сбродом». И он, и В.И. Герчиков вслед за ним, не видят в люмпенах людей с их бедами, для них это отбросы общества. А ведь большинство из этих 60% родное государство не обеспечило ни грамотой, ни собственностью, ни арендой, ни здоровьем. Истинных люмпенов, не способных к производственному или чиновничьему труду, гораздо меньше — проценты, а то и доли процента.

В. Жук,
Адлер

БИРЖА ТРУДА

БИРЖА ДЛЯ ВСЕХ

До сих пор мы вели речь о биржах для миллионеров, где делаются миллионы, - товарно-сырьевых и фондовых. Поговорим теперь о биржах для всех и каждого - биржах труда.

Первым опытом делятся <биржевики> со стажем:

ИЛЬЯ ЗАСЛАВСКИЙ, *генеральный директор Московской биржи труда;* **МАРИТЕ РАСТЕНИТЕ**, *генеральный директор республиканской биржи труда Литвы;* **АЛЕКСАС РИМКУС**, *заместитель генерального директора республиканской биржи;* **ЙОНАС ЯГМИНАС**, *директор Вильнюсской биржи труда;* **АЛЬФОНСАС БРАЗАС**, *заместитель директора Вильнюсской биржи.*

ЭКО: - Специалисты состязаются в перечислении источников безработицы (счет идет на десятки), но единодушны в том, что реальное положение здесь напрямую зависит от экономической и политической ситуации, от действенности антикризисных и стабилизационных программ. А с этим-то все шатко. По-прежнему звучит до боли знакомое - <предложить, наметить, разработать, согласовать>... Все еще собираются разработать и общесоюзную (в прежней терминологии) программу занятости. Основы законодательства Союза ССР и республик о занятости населения существуют с 15 января 1991 г. Но и спустя полгода, накануне начала регистрации безработных (1 июля), неопределенности не поубавилось, законы о занятости приняли лишь четыре республики.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Люди, которые обязаны в государстве управлять занятостью, мало представляют, что делать. Раньше они творили план по трудовым ресурсам, теперь с тех же бумаг стерли заголовок и написали новый - <Рынок труда>. Жизни они не знают, все время выполняют чьи-то указания. Перейти к рынку? - перейдем. Бороться с безработицей? - пожалуйста. Накануне 1 июля и я до конца не знал, что мне делать, хотя и бумаги были подготовлены, и кадры обучены.

ЭКО: - Теперь всем, что относится к сфере труда, станут заниматься многочисленные государственные и общественные органы: Министерство труда и социальных вопросов,

Госкомитет по занятости (независимый от этого министерства), координационные комитеты содействия занятости, прежние отделы и управления по труду исполкомов, службы занятости, биржи труда, инспекции государственной службы занятости. Вот и Институт проблем занятости АН СССР народился. Неизбежны дублирование функций, борьба за сферы влияния и несогласованность действий. А какой простор для роста аппарата и предотвращения безработицы чиновников и начальников

Предполагается, что уже в нынешнем году в службах занятости будут работать 45 тыс. сотрудников, а в следующем - 90 тыс. (в прежней службе трудоустройства их было 14,7 тыс.). И обоснование готово: непочатый край работы, огромные масштабы. Мол, даже в маленькой Швеции на каждые 100 тыс. жителей приходится 63 работника государственной службы занятости, а у нас - лишь 3-7 человек...

М. РАСТЕНИТЕ: - Штат бирж труда должен зависеть не от численности населения обслуживаемой территории, а от развитости промышленной, аграрной и социальной инфраструктуры, вакансий рабочих мест. Если рабочих мест в городе достаточно, в услугах биржи труда нет особой нужды.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - А у нас опять аппаратные игры: одно министерство разбили на два, создали союзный комитет по занятости. Аналогичный российский комитет - тоже фикция. И мне рекомендовали иметь штаты биржи из расчета 12-17 человек на 100 тыс. обслуживаемого населения. Сейчас у нас всего 300 сотрудников на 9,5 млн москвичей. Конечно, это меньше, чем в любом захолустном городишке за рубежом. Но я не буду раздувать штат. Расходы-то на его содержание немалые.

В Главном управлении по труду и социальным вопросам Мосгорисполкома, на базе которого возникла биржа, я два подразделения упразднил, уволив 89 человек. Стало меньше заместителей директора и начальников отделов. Мы сами увеличили безработицу и тут же начали с ней борьбу. Так, сейчас на бухгалтера учится работник бывшего управления. Его направляли работать с населением, он же хотел остаться в аппарате. Я его уволил, он запросился учиться бухгалтерскому делу. Направили его в наш кадровый центр, заплатив в фонд борьбы с безработицей 500 руб.

ЭКО: - Далеко не все такие стойкие, как вы, Илья Ефимович. Тем более, что пресс утяжеляется. Только в Москве после путча лишились мест не менее 6 тыс. партработни-

ков. В ЦК КПСС было свыше 1200 аппаратчиков и 700 человек обслуживающего персонала. На биржу труда обратились к середине сентября лишь 50 <бывших>. А скольких устроили <по накатанной колее>? Прибавьте сюда 35 тыс. служащих министерств и ведомств, уволенных в связи с очередным сокращением, которые вряд ли захотят покидать столицу.

Итак, <контингент> сформировался, и довольно массовый. Помогут ли им биржи?

ДАВАЙТЕ ПОЗНАКОМИМСЯ

ЭКО: - Что представляют из себя возглавляемые вами биржи?

А. РИМКУС: - Биржа труда Литвы - централизованная система, состоящая из республиканской биржи и 48 территориальных (10 городских и 38 районных), которые работают непосредственно с безработными. В территориальных от 4 до 30 сотрудников. Так, Вильнюсская биржа, обслуживающая столицу и прилегающие районы (700 тыс. жителей и 400 тыс. занятых), имеет 30 сотрудников, каждый принимает до 30 человек в день.

М. РАСТЕНИТЕ: - В Литве Закон о занятости формально вступил в силу с 1 января 1991 г., а реально - с 1 марта, когда биржа труда в Вильнюсе начала регистрировать безработных и выдавать им пособия. С 1 июня все территориальные биржи получили статус юридического лица, имеют печать, счет в банке, могут принимать самостоятельные решения, но под методическим руководством республиканской биржи. Ее генеральный директор утверждает бюджеты городских и районных бирж (в которых есть статьи о переквалификации, создании новых рабочих мест), расходы на программы занятости населения. Общая политика реализуется через эти бюджеты. Территориальные биржи без республиканской не могут вести самостоятельную хозяйственную деятельность. При последней создана инвестиционная группа, которая разрабатывает предложения по такой деятельности и будет реализовывать ее через территориальные. Республиканская биржа к тому же прогнозирует изменения на рынке труда, организует и финансирует научные исследования в области занятости населения, разрабатывает государственные и территориальные (совместно с самоуправлениями) программы занятости и т. п.

Й. ЯГМИНАС: - Биржа труда Литвы - не муниципальная служба. Она не подчиняется самоуправлениям (мини-мэриям, которые больше бывших домоуправлений, но меньше райисполкомов), хотя многие вопросы решаются совместно. Нормативные документы принимают самоуправления по нашему представлению. Биржа создана при Министерстве социальной охраны, а в Латвии - при Министерстве экономики, в Эстонии - при правительстве. По-моему, мы тоже должны работать при Министерстве труда, так как занимаемся трудоспособными людьми.

А. БРАЗАС: - Пока в Литве такого министерства нет, оно растворилось в Министерстве социальной охраны. Но в каждом государстве должны быть три основных министерства - ресурсов, финансов и рабочей силы. Через них, вернее, через биржи товаров, сырья, ценных бумаг и рабочей силы правительству легче проводить общую социально-экономическую политику. А Министерство социальной охраны пусть занимается тем, чем ему и положено, - нетрудоспособными. Его сотрудникам ближе вопросы социального обеспечения, а их отвлекают на безработных. Силы и время распыляются, толку мало там и там.

М. РАСТЕНИТЕ: - Думаю, наше правительство изменит структуру, просто до этого руки не дошли в нынешнее бурное время. Пока же положение биржи несколько искусственное, мы не имеем должного веса. А находясь в рамках Министерства труда, биржа была бы вправе напрямую выходить на разные министерства и службы, не нужно было бы обходить многочисленные перегородки.

Й. ЯГМИНАС: - Хотел бы подчеркнуть, что товарные и фондовые биржи могут быть частными, а биржи труда - только государственными. Это связано с обеспечением социальных гарантий массам людей. Но хотя государство создает и частично финансирует биржу труда, она должна оставаться относительно самостоятельной. А разрабатывать общую социально-экономическую политику и следить за ее реализацией будут трехсторонние комиссии из представителей работодателей, объединений трудящихся, профсоюзов и государственных органов управления.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Наша биржа - муниципальная служба, подчиняется московскому правительству. Работаем с марта, а безработных регистрируем и выплачиваем пособия по безработице с июля. Будут открыты девять районных бирж (по числу административных районов Москвы) типа информационно-консультативных пунктов, где люди смогут получать первичную информацию. Нескольким сотрудникам не под силу об-

служивать всех желающих в районе. Только в Красногвардейском районе Москвы 780 тыс. жителей, а сотрудников биржи - 10. Ну, добавим 3-4 человека, так им даже сидеть негде. Квалифицированная помощь и консультации специалистов, тестирование и персональный подбор рабочего места, назначение пособий и т.п. - это уже функции более мощных межрайонных бирж.

Пока же имеем в основном то, что досталось в наследство от Управления по труду. Правда, добавили технику и квалифицированных работников, создали информационную систему, банки вакансий рабочих мест и предложения кадров. Учитываем мы и тех, кто еще работает, но знает, что над ним висит угроза увольнения. Один банк ориентирован на большую общегородскую вычислительную машину, другие - на персональные компьютеры, что позволит проводить более тонкие операции по анализу рынка труда, тестировать работников на профпригодность, учитывать индивидуальные качества человека и его пожелания.

Есть в нашей структуре мини-биржи - молодежи, научных работников, временной занятости. Академия наук выделила бирже семь ставок, чтобы мы специально занимались трудоустройством ее сотрудников.

КТО ОН – БЕЗРАБОТНЫЙ?

М. РАСТЕНИТЕ: - Безработными считаются трудоспособные граждане, не имеющие заработка по независящим от них обстоятельствам, зарегистрировавшиеся на бирже труда по месту жительства, желающие и способные работать, готовые к обучению и переквалификации, если биржа труда не предложила им работы, соответствующей их профессиональной подготовке, предыдущему роду деятельности и состоянию здоровья.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Человек на биржу труда приносит паспорт, трудовую книжку, справку с последнего места работы о среднемесячной зарплате. Мы обязаны его зарегистрировать и предложить <подходящую> работу (применительно к Москве мы определили это расплывчатое понятие) из той, что у нас есть. Можно аргументированно отказаться (скажем, не по профилю, здоровье не позволяет, далеко от дома), но не более двух раз. Смотрим, какие есть возможности с временной занятостью с переподготовкой. Если и здесь ничего не найдем, тогда назначаем пособие.

ЭКО: - Кто они - московские и литовские безработные, и какова структура предложения рабочих мест?

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - В основном это высвобожденные в связи с сокращением штатов женщины предпенсионного возраста (около 78% всех безработных) с высшим или средним образованием. Характерно, что среди безработных преобладают люди с высшим образованием (58%), немало и со средним специальным (41%). Каждый третий ранее занимался наукой и научным обслуживанием (в Москве это вторая по массовости сфера занятости после промышленности), 25% трудились в промышленности, 10% - в министерствах и ведомствах, 9% - в торговле и общепите. 90% всех высвобожденных - служащие.

А структура предложений рабочих мест не соответствует спросу: 69% - для рабочих, по 15% - для специалистов и работников без специальной подготовки, 1% - для руководителей. Кооперативы подают нам заявки, но немного - до 10%. 70 тыс. мест ждут рабочих и только 8 тыс. - служащих.

Й. ЯГМИНАС: - В Литве картина аналогичная. Вакантны более 11 тыс. мест для рабочих (в основном требуются квалифицированные). Существенно меньше предложений. Рабочих мы не регистрируем как безработных, а сразу предлагаем место. Быстро устраиваем машинисток, поваров, парикмахеров.

И огромная проблема - трудоустройство около 15 тыс. служащих и специалистов: только в Вильнюсе их 900. Для них минимум вакансий. 2/3 безработных специалистов - женщины, в основном экономисты, инженеры-строители (в конторах), радиоконструкторы, радиоэлектронщики, радисты, работники культуры. Без работы в Вильнюсе более 90 учителей математики, физики и истории (10% всех учителей). Хотя их остро не хватает в сельской местности. Горожане считают жизнь в деревне непрестижной. Думаю, скоро они поймут, что жить в городе гораздо дороже, и не будут за него цепляться.

ЭКО: - Что касается вакансий, то биржи труда, видимо, не располагают точной картиной. Откуда ей взяться, если на Вильнюсскую биржу, к примеру, за апрель-июнь подали информацию только 155 предприятий и организаций. А всего их в городе, судя по сообщениям прессы, 500 государственных, 4500 акционерных и 1000 частных. Может ли биржа заставить без утайки сообщать такие сведения?

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - В принципе, можно и заставить. В Швеции и Японии есть даже законы об обязательном предоставлении такой информации. Но, по-моему, лучше заинтересовать

производственников в услугах биржи. Особенность нашей безработицы в том, что она нарастает при обилии вакансий. Это происходит, в частности, потому, что массово высвобождаются руководящие работники, специалисты и служащие, которые не хотят вставать к станку...

А. БРАЗАС: - Конечно, люди, работающие с бумагами, должны осознать, что это неперспективное и ненадежное дело. Лучше заранее позаботиться о своей дальнейшей судьбе (переквалифицироваться, пойти на производство), трезво оценив свои способности и возможности. Инженер по строительству, пожалуй, мастером потянет, а тем, кто не дотягивает, уместно годик-два поработать у станка. Важно психологически на это настроиться. Проблема в том, что заводы зачастую не могут ждать, пока кадры для них <созреют> и переобучатся с помощью биржи.

ОЦЕНКИ БЕЗРАБОТИЦЫ

ЭКО: - Оценки уровня безработицы ближайшего будущего резко различаются. С высоких и невысоких трибун можно услышать: 3, 5, 6, 12 и 30 млн. Что вы можете сказать по этому поводу?

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Потенциальная безработица, связанная со структурными изменениями, рыночными отношениями, пожалуй, достигнет 20% всех занятых. Это не значит, что все эти люди потеряют работу. Но их занятость окажется под угрозой. Кому-то не повысят зарплату, кого-то переведут, кого-то уволят или отправят на пенсию. Уже со следующего года будет настоящая безработица. Сейчас идет лишь перегруппировка работников по новым рабочим местам, конечно, не автоматическая, а с некоторым лагом. Причина безработицы пока не в рынке, а в политике государства.

Оно начинает рушить и ломать, прекращает финансирование, вводит непомерные, непродуманные налоги. И многим деваться некуда. Безработица начинается не на рынке труда, а на производстве. Именно там нужно создать первую надежную систему защиты человека. Но это дело профсоюзов. У биржи нет контрольной власти на предприятиях, наше поле деятельности - рынок.

По моим оценкам, к концу года свыше 300 тыс. человек обратятся на нашу биржу за информацией, помощью в трудоустройстве и зарегистрируются в качестве безработных. Без-

работица в Москве достигнет 5% (вполне приемлемый уровень для развитых стран) и будет носить текущий характер, т. е. основной массе после регистрации на бирже в течение трех месяцев мы подберем подходящую работу или направим на переобучение.

Й. ЯГМИНАС: - Пока преобладают крайние оценки, вряд ли базирующиеся на расчетах, да и положение в экономике ныне плохо поддается прогнозу. Оно целиком зависит от политической обстановки и успехов приватизации. Одни считают, что будет очень скверно, другие - все останется, как сейчас. По-моему, если республика будет развиваться без рывков и срывов, то в следующем году придет тоже к 5-процентному уровню безработицы.

А. БРАЗАС: - Судя по опыту восточноевропейских стран, вначале и у нас будет перехлест, когда свыше трети всех занятых останутся без работы. Дело в том, что правительство недостаточно стимулирует создание рабочих мест при всех формах собственности. Увлекаясь приватизацией, не стоит забывать, что новые частники должны пройти период первоначального накопления капитала. Только потом они станут больше средств инвестировать в производство. В Польше в свое время тоже наплевательски отнеслись к этому, чем спровоцировали социальный взрыв. В некоторых воеводствах в конце 1990 г. безработица достигла 15%, а были местности, где она перевалила за 30 и 50%. Массовое недовольство в состоянии смести и правительство, и самые распрекрасные начинания.

Наше общество не настолько богато и встало на ноги, чтобы потянуть большое число безработных: 10% - куда ни шло, 15 - уже тяжело, 20-25% литовцы, может быть, как-то перетерпят, а для России это непосильная ноша.

ПОСОБИЯ

ЭКО: - Одни люди страшатся безработицы, другие смотрят на биржу как на собес, считают пособие своим неотъемлемым правом. Оправданны ли эти притязания?

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Нет, биржа не собес. Мы стремимся создавать стимулы к труду, заинтересовать людей работой, чтобы они поняли: работать выгоднее, чем получать пособие. По российскому Закону о занятости в Москве пособия выплачиваются с июля в размере от 75 до 45% среднего заработка. Регистрация дает право на получение сначала трудовой (трудоустройство, пере-

подготовка, временная работа, работа на дому), а уж потом материальной помощи. Человек должен прежде всего кормить себя сам. Не обязательно устраивать всех, кто высвобожден. Мы придерживаемся жестких процедур выплаты пособий: только тем, у кого есть квалификация, кто потерял работу не по своей воле и недавно - не ранее 1 февраля 1991 г. В отличие от центра занятости мы отказываем в пособии тем, кто долгое время не искал работу, не работает и не хочет.

А. РИМКУС: - Размер пособия зависит не только от среднего заработка, но и от продолжительности непрерывной работы в течение последних трех лет. Если человек проработал не менее 24 месяцев и был застрахован от безработицы, ему гарантирован максимум, причем в Литве первые два месяца выплачивается 70% среднемесячной зарплаты на предыдущем месте работы, следующие два - 60%, еще два - 50%, но не более 285 руб. С учетом роста цен максимум вырастет до 480 руб. Минимальное пособие в июле равнялось 125 руб.

М. РАСТЕНИТЕ: - Если человек уже получает то или иное пособие (например, по инвалидности) либо стипендию, он не может рассчитывать на пособие по безработице. Уволившись по собственному желанию, он вправе претендовать на пособие только спустя полгода после регистрации на бирже. А тот, кто работает по контракту, зная о его сроках, обязан сам заранее побеспокоиться о своем будущем. Безработные же выпускники средних школ получают пособие через неделю после регистрации.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Заведомо знаю, что 20-30% получивших пособие будут подрабатывать тайком. И здесь никакие проверки не помогут, для этого потребуется такой штат проверяющих, что дешевле <огульно> выплачивать пособия. Уж лучше с самого начала иметь фильтры, отсекающие <недобросовестных> получателей пособий. Мы разработали инструкцию и предлагаем всем заинтересованным приобрести ее у нас.

БЕЗРАБОТИЦА СТОИТ ДОРОГО

ЭКО: - Россия оценила свои затраты на реализацию Закона о занятости в 12-13 млрд руб. (по состоянию на июнь). Один из источников - фонд занятости. Его оценки различаются. Так, союзный министр труда В. Паульман в мае говорил, что во втором полугодии 1991 г. в союзную часть фонда (а это 10% общей его величины) поступит от предприятий, учреждений и организаций 200 млн руб. Значит, в целом он должен составить 2 млрд руб., а по словам дирек-

тора Института проблем занятости А. Шохина - 5 млрд (причем этих денег хватит лишь на 3-4 месяца). Ответственные за политику занятости высокопоставленные лица считают, что нужно создать не менее 5 млн новых рабочих мест. Промелькнула в печати и такая оценка: создание 2 млн рабочих мест потребует 40 млрд руб. Оценки различаются, но так или иначе разговор идет об очень крупных суммах. Где их взять? Охотно ли предприятия перечисляют деньги в фонд занятости (1% фактического фонда зарплаты по союзному и российскому законодательству и 3% по литовскому)?

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - К июлю общесоюзный фонд занятости существовал только на бумаге, никто туда средств не вносил. Предприятия, у которых не укомплектованы рабочие места, не заинтересованы в таких отчислениях, рассматривают их как еще один налог.

ЭКО: - А бюджетные организации, которые как раз и поставляют основную массу безработных-служащих, постановлением российского правительства от 4 июня 1991 г. освобождены на текущий год от таких отчислений.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - Создается и московский фонд занятости, все ожидаемые 350-400 млн руб. которого останутся городу. Это не так уж много. В августе мы имели 16 млн руб., из которых 1,2 млн пошло на содержание самой биржи, 10 млн - на переобучение. Правительство Москвы выделило 2 млн руб. на социальную помощь безработным.

И все же я надеюсь, что мы сможем пополнять этот фонд. Я как директор биржи не собираюсь конфликтовать с предприятиями, ищу возможности сотрудничества. Выступая по московскому телевидению два раза в неделю, обрисовываю ситуацию на рынке труда. Мы развешиваем свою информацию во всех банках, проводим семинары с руководителями предприятий, разъясняем, что, если биржа будет нормально функционировать, предприятиям выгоднее откупиться от безработных, чем содержать тех, кто не хочет работать. Этим людям безразлично, где получать деньги в размере пособия: в кассе предприятия два раза в месяц или примерно столько же по месту жительства в Сбербанке после регистрации на бирже. Биржа оказывает услуги, за которые нужно платить. Это же цивилизованная норма, причем в других странах ставки страхования по безработице значительно выше 1%.

Мы не только разъясняем ситуацию, воспитываем, но и будем штрафовать уклоняющихся от уплаты средств в фонд занятости. Разработали и утвердили специальную инструкцию.

Биржа вынуждена создать собственную налоговую инспекцию. Лучше, конечно, чтобы за этим следила действующая налоговая инспекция, она же имеет готовый квалифицированный аппарат и налаженные связи. Однако она отказывается, признавая только два типа налогов - на прибыль и подоходный. Остальное - платежи, а их, мол, собирайте сами. Мы готовы из фонда занятости платить ей за дополнительные функции, как платим сбербанкам за выплату назначенных нами пособий и компенсаций.

А. БРАЗАС: - В Литве в соответствии с республиканским Законом о социальном страховании предприятия (независимо от форм собственности) отчисляют 30% фактического фонда зарплаты, а 1% платит сам работник из своего заработка. Из этих денег выплачиваются все социальные пособия - пенсии, пособия по нетрудоспособности, многодетным матерям, матерям-одиночкам. А 3% этой суммы поступают в фонд занятости. За этим следят налоговые службы социального страхования.

Для республики фонд занятости оценен на второе полугодие в 180-200 млн руб. (в среднем по 100 руб. на работающего). Эта цифра будет уточняться в зависимости от роста цен, зарплаты и компенсаций. Правительство обещает перед каждым крупным повышением цен поднимать зарплату. Значит, будет расти и фонд занятости.

М. РАСТЕНИТЕ: - Некоторые предприятия, оставаясь в союзном подчинении и не зная, как будет решена их судьба, так и не вносили средства в этот фонд (ни 3, ни 1%). А сами многих увольняют, и биржа вынуждена выдавать им пособия из <общего котла>. Мы предложили открыть для них специальные счета - не помогло.

Й. ЯГМИНАС: - Источники пополнения фонда не ограничиваются 3-процентными отчислениями. В Законе о занятости записано, что биржа может получать дотации от правительства, заниматься коммерческой и хозяйственной деятельностью. Мы готовимся проводить аукционы дефицитных товаров (автомобили, мебель и т.п.) в благотворительных целях, вырученные средства будем направлять в фонд занятости, на социальные цели. Надеемся, эти аукционы не будут облагаться большими налогами, как другие. Правительство заинтересовано, чтобы фонд пополнялся любыми законными способами.

Скажем, участвуя в создании новых рабочих мест, биржа может иметь долю от прибыли, которую они обеспечат.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - И мы зарабатываем средства за счет хозрасчетной деятельности (плата предприятий за услуги биржи и участие в ярмарках, реклама, информационно-издательская деятельность). Работает информационный центр (его услуги платные) с банками данных. Если бы у нас были операционные залы, павильоны, мы бы регулярно, чуть ли не каждый день проводили ярмарки рабочих мест (районные, межрайонные, по отраслям или общегородские), стали бы продавать там <брокерские> места. А пока для ярмарок арендуем помещения или подключаемся к массовым мероприятиям (День молодежи, праздник популярной газеты). Привлекаем предприятия района, которые выставляют свою рекламу, дают информацию о себе и имеющихся вакансиях, приглашаем население. Мы их <сводим>, а дальше даже не учитываем тех, кто договорился.

М. РАСТЕНИТЕ: - На Западе биржи труда, как правило, не занимаются коммерческой и производственной деятельностью. В Швеции, например, биржа лишь распределяет средства. Но учтите, она существует с 1902 г. Уже сформировались и ее материальная база, и отношение к ней. Богатое государство может себе позволить финансировать биржу труда. У нас ситуация иная, мы не можем не думать хотя бы о частичной самоокупаемости. Тем более, что на первых порах создание нашей собственной материальной базы требует значительных средств (компьютеров у нас пока единицы). Нам бы не хотелось развиваться в ущерб выплате пособий, ведь <кошелек>-то единый. Пока безработица не разбушевалась, есть свободные средства, которые можно вкладывать в дело, пополнять фонд занятости за счет хозяйственной и коммерческой деятельности.

БИРЖА И НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА

ЭКО: - Есть ли у бирж труда возможность активно влиять на предложение рабочих мест?

А. РИМКУС: - Биржа вправе финансировать их создание, конечно, не для всех, а в первую очередь для наименее защищенных слоев населения. Речь идет о молодежи до 18 лет, женщинах с детьми до 14 лет, инвалидах, людях, которым осталось не более 5 лет до выхода на пенсию, лицах, вернувшихся

из мест заключения, выпускниках вузов, которые не могут устроиться на работу.

Й. ЯГМИНАС: - Мы заинтересованы в том, чтобы люди сами обеспечивали долговременные источники своего существования. Создаем для этого благоприятные условия, имеем право выдать безработному беспроцентную ссуду, если не можем найти ему работу. Создаем консультационную службу для желающих начать свой бизнес. В Вильнюсе в большом дефиците нежилые помещения, без которых своего дела не откроешь. Биржа ходатайствует перед городскими властями о предоставлении их тем, кто предлагает создать рабочие места. Я как депутат горсовета отвечаю за их выделение частным предприятиям. Можно даже оговорить условие: скажем, нанять 10 безработных, конечно, по своему выбору.

Частные предприниматели предпочитают разворачивать производство на периферии, а в столице иметь лишь контору или небольшой цех. Недавно я разговаривал с человеком, производящим детали для сантехники (его среднемесячный доход - 100 тыс. руб.). Все его производство в Паневежисе, а в Вильнюсе он хотел бы получить помещение для сборки лишь в 12 кв. м. В небольших городах легче его получить, да и люди там более хозяйственные, почти в каждом частном доме человек что-то производит. В столице в этом смысле менее благоприятная ситуация, больше интеллигенции, и <специализация> у нее должна быть соответствующей.

А. РИМКУС: - Хотел бы обратить внимание еще на одну возможность. Самоуправление одного из районов напрямую сотрудничает с польскими городами, куда посылает учиться бизнесу на 6-8 месяцев по 10 молодых людей. Те из них, кому по возвращении окажется не под силу самим наладить дело, обратятся на биржу труда. Мы им можем выдать на проживание в размере пособия по безработице за 6 месяцев и беспроцентный кредит для старта. Если человеку не на что покупать хлеб и масло, ему не до бизнеса. А встанет на ноги, будет и себя кормить, и для других, в том числе безработных, рабочие места создавать. С биржи снимается часть забот. Чтобы эффект был выше, нужен самостоятельный Закон о малых предприятиях (пока о них речь идет в рамках Закона о хозяйственных обществах), который обеспечил бы им определенные льготы и права.

Биржа труда совместно с самоуправлениями разрабатывает территориальные программы занятости, финансируемые за счет местного бюджета. Они направлены на поддержку наи-

менее защищенных слоев населения. Самоуправления по представлению биржи спускают работодателям квоты их трудоустройства или создания рабочих мест в размере 5% общей численности работающих. Средства для создания таких рабочих мест предприятию выделяются. Но оно должно платить хотя бы минимальную зарплату и компенсации. Если инвалид в состоянии отрабатывать только часть зарплаты, разницу компенсирует биржа. Главное, чтобы человек был активен в социальном и трудовом отношении. При такой помощи со стороны биржи предусмотрен штраф за невыполнение квот - дополнительный взнос в фонд занятости в размере 12-месячной средней зарплаты на этом предприятии.

При республиканской организации инвалидов создана специальная фирма, которая уже организовала свыше 120 рабочих мест. Биржа труда выдала ей беспроцентный кредит (банк просит 8-10%) на приобретение швейных и вязальных машин (по коммерческим ценам каждая из них обходится не дешевле 2,5 тыс. руб.). Готовы профинансировать создание до конца года 200 таких рабочих мест. В цехе делают выкройки и развозят инвалидам по домам. И те хорошо зарабатывают - до 800 руб. в месяц.

И. ЗАСЛАВСКИЙ - При Московской бирже труда тоже действуют коммерческие структуры, позволяющие работать на дому. Например, фирма <Луч> выпускает мягкие детские игрушки по западной технологии из экологически чистого сырья. Женщины на дому шьют варежки, инвалиды-афганцы занимаются переплетными и картонажными работами. Мы помогаем слабым. 300 бывших зэков работают на погрузке-разгрузке, где не спрашивают прописку.

ЭКО: - Последние относятся к еще одному направлению регулирования занятости - общественным работам. По словам заместителя начальника Главного управления занятости Минтруда Е. Афанасьева, к 1992 г. возникнет необходимость организовать оплачиваемые общественные работы для 400 тыс. выпускников школ и ПТУ, 500 тыс. женщин с малолетними детьми, 100 тыс. людей предпенсионного возраста, 200 тыс. лиц, не имеющих постоянного места жительства и отбывших наказание.

Й. ЯГМИНАС: - Вместе с городскими властями мы организуем общественные работы в соответствии с потребностями города, разрабатываем общий план. Оплачиваются они не ниже пособия по безработице. Если же оплата не дотягивает до это-

го уровня, биржа берет на себя выплату разницы. На время этих работ продлевается срок выплаты пособия.

М. РАСТЕНИТЕ: - Ныне в различных отраслях пенсионеры составляют в среднем до 26% общего числа занятых, ведь зарплата растет существенно быстрее пенсии, причем для повышения последней нужно еще два года поработать. Нужно стимулировать досрочный выход на пенсию. Но и потом этих людей нельзя бросать, целесообразно привлекать их на другие работы, скажем, чтобы учителя помогали воспитателям в детсадах.

ЭКО: - Довольно распространено мнение, что массу работников может поглотить сфера обслуживания. Так ли это?

А. БРАЗАС: - Заблуждение. Ее <вместимость> зависит от того, сколько средств создано в материальном производстве. При общем его упадке неоткуда взять средства на создание рабочих мест и выплату зарплаты увеличивающемуся числу работников сферы обслуживания. Разве что <выручит> все тот же не отключаемый печатный станок. Нет, и социальная сфера, и социальные услуги будут сужаться. Во время реформы надо чем-то платить: темпами реформы или (и) социальной сферой. И не стоит строить иллюзий, лучше не раздавать пустых обещаний, а расширять производство любыми способами, в том числе развивать частный бизнес в городе и на селе. Если и облагать налогами инвестиции в производство, то не такими же драконовскими.

ПЕРЕКВАЛИФИКАЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ

А. РИМКУС: - Переквалификация и обучение обязательно должны открывать перед человеком перспективу, чтобы и в новом качестве он не остался без работы. Мы намерены уйти от абстрактного переобучения рабочих и специалистов и создания абстрактных рабочих мест (без отдачи в пользу безработных). Для этого будем заключать договор с работодателем, обучающей организацией и безработным. Биржа выступает в качестве заинтересованного финансового посредника, знающего обстановку на рынке труда. Она оплачивает обучение профессиям, которые пользуются спросом, и отвечает за требуемое качество подготовки. Предприятие (учреждение) обязуется принять работника, если выполнены оговоренные требования, и не увольнять его, скажем, два года. Безработный дает согласие на все

эти условия. Если договор нарушается, виновная сторона возвращает бирже половину затрат на обучение. Пока такой практики заключения четырехсторонних соглашений нет (в лучшем случае двухсторонние), но мы к ней идем.

Мы пытаемся договариваться с работодателем о разделении затрат на обучение, скажем, пополам. Однако если тот не согласен, а ситуация для безработного безнадежная, биржа полностью принимает их на себя. Важно трудоустроить человека, чтобы не платить ему пособие по безработице.

Й. ЯГМИНАС: - Совсем не безобидный вопрос: кого переобучать? Предприятия не просят переобучать рабочих, сами берут учеников, учат и дают им работу без биржевого посредничества. А с переквалификацией основного нашего контингента - служащих - дела идут трудно, потому что биржа не может гарантировать их последующего трудоустройства. Нет мест. Скажем, частным компаниям, малым предприятиям, акционерным обществам требуются старшие бухгалтера высокой квалификации. Причем они хотели бы, чтобы человек совмещал функции бухгалтера, менеджера, экономиста. А таких никто не готовит. И нам это не под силу.

Нет квалифицированных преподавателей. Хотя предостаточно тех, кто хотел бы устроить курсы (разнообразные комбинаты по переобучению, повышению квалификации, академии), поскольку рушатся старые структуры, педагоги теряют работу и ищут, кто бы финансировал их новые начинания. Но эти курсы, как правило, не дают сертификатов о повышении квалификации. Мы заключаем договор с обучающей организацией, платим ей и должны иметь гарантии, что она качественно обучит, и люди получат удостоверение, которое будет что-то значить. Эти организации должны сами позаботиться о том, чтобы получить право выдавать сертификат. Но пока они этого не делают.

И. ЗАСЛАВСКИЙ: - При нашей бирже создан кадровый центр, который, в частности, переучивает плановиков в бухгалтеры за средства предприятий или личные деньги человека. Их вернет предприятие, которое примет специалиста на работу при условии, что тот его устроит. Получается, что предприятие оплачивает не <кота в мешке>. Обучение длится 2-4 недели и стоит 500 руб. Кроме того, учим современному делопроизводству, иностранным языкам тех, кто хочет уехать за границу, готовим референтов. Посылаем на переобучение как еще работающих, так и безработных, но с последних за обучение не берем, оплачивая его из фонда занятости. Биржа мо-

жет пользоваться 10 тыс. учебных мест в ПТУ, техникумах, ИПК, учебно-курсовой базе предприятий Москвы. Это пока не наша система обучения, не наши педагоги и программы. Заключаем договоры и посылаем туда людей на переобучение. Мы предполагаем иметь и собственные ПТУ (готовится решение мэрии по двум ПТУ), перепрофилируем их в методические учебные центры по переподготовке.

В Москве безработица будет постоянно. Надеяться на то, что всех нуждающихся в работе мы сумеем переобучить, не приходится. В следующем году с переобучением будет сопряжено трудоустройство примерно 180 тыс. человек. Что касается переподготовки лиц предпенсионного возраста, им учиться очень тяжело, да и нет хороших программ. Этих людей мы с 1 июля поставили на полную регистрацию, через 11 дней должны принимать решение о выплате пособия по безработице.

М. РАСТЕНИТЕ: - Сильно нас беспокоит и отсутствие целевой подготовки в вузах, обратной связи с потребителями их продукции. Сейчас многих свежеиспеченных специалистов нужно переквалифицировать уже с первого года после выпуска. И что же - платить вузу, выпустившему <брак>, за переквалификацию по 500 руб. за каждого? Нельзя допускать такого расточительства. Пусть он бесплатно переобучает тех, кто не нашел себе применения, несет экономическую ответственность за низкое качество подготовки. Пока вузы этого не делают.

От нашей просьбы перечислять бирже труда хотя бы на стартовый период (год) три месяца по 40 руб. - как бы гарантийную плату за своих выпускников, которые не нашли места на рынке труда, вузы всячески открещиваются.

ЭКО: - Видно, что острых социально-экономических проблем, ждущих решения, масса. В нашу жизнь ворвались безработица, биржи труда, падение жизненного уровня для многих. Надеяться на то, что родное социалистическое государство защитит и приголубит, не приходится. Придется привыкать и приноравливаться к этой жизни. Когда-то, во времена нэпа, в России стояли очереди на 280 биржах труда и в 1000 их пунктах, а народ тем временем богател, и рубль крепчал...

Материал подготовила
кор. ЭКО Татьяна БОЙКО

ОПЯТЬ НЕУДАЧА?

В. Я. ЧУРАКОВ,
доктор экономических наук,
ВИПК Министерства труда СССР,
Москва

В какой мере Закон о занятости отражает интересы трудящихся, существующие типы занятости, способствует формированию рынка труда? Не ожидает ли «Основы законодательства Союза ССР и республик о занятости населения» и соответствующие законы республик та же судьба, что и принятые за последнее время парламентами нормативные акты, которые остаются неработающими?

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА

В стране сейчас сложная структура занятости населения. Все еще распространены уравниловка, при которой работнику гарантируется нищенское существование без связи с результатами труда, и «феодальная» занятость, когда выплачивается номинальная зарплата, не обеспеченная продуктами питания, а чтобы люди не умерли от голода, им разрешается самообеспечение с личного подсобного хозяйства. В таких условиях оказались 98 млн сельчан, практически не получающих фондов по мясу, молоку, яйцам, овощам, картофелю, фруктам.

При вялом введении рыночных отношений основной проблемой занятости становится не безработица трудящихся, а «безработица» средств производства. По моим оценкам и расчетам И. А. Малмыгина[1], только из-за рассогласования отраслевых формирований рабочих мест и территориального воспроизводства трудовых ресурсов в середине 80-х годов в промышленности и АПК были вакантны 17,5 млн рабочих мест, что влекло за собой омертвление производственных фондов на 286 млрд руб.

«Перепроизводство» рабочих мест неизбежно сопровождается снижением трудовой и производственной дисциплины, чрезмерной занятостью и другими негативными последствиями. Эти явления приобретают угрожающие масштабы. Так, в прошлом году приостановлено или законсервировано 24,6 тыс. строек и одновременно начато 50 тыс. Экономия материальных и трудовых ресурсов на уровне предприятия сосуществует с расточительством громадных масс

1 Малмыгин И. А. Система рабочих мест: пропорциональность и эффективность. М., 1986. С. 2.

3*

прошлого труда, овеществленного в вакантных рабочих местах. В форме «шефской» помощи селу от основной деятельности в 1987 г. отвлекалось в народном хозяйстве 196,9 млн человеко-дней, из промышленности в другие сферы народного хозяйства (преимущественно в АПК) — 96,6 млн (или 2,6 человеко-дня на одного работника).

Уменьшение естественного прироста и отток сельского населения не компенсируются сокращением трудоемкости. За последние 15 лет численность сельского населения России сократилась на 10 млн человек, а трудоемкость колхозно-совхозного производства сохранилась на уровне 9-й пятилетки (17—18 млрд человеко-часов в год).

Бытует ошибочное утверждение о снижении интенсивности миграции сельского населения из трудодефицитных регионов. Подобные оценки базируются на методах существующего учета и отчетности, по ним сальдо миграции сельского населения России за последние 15 лет сократилось в 1,8 раза. Мои оценки с использованием учета и отчетности сельских Советов о движении населения показывают, что оно, напротив, возросло в несколько раз. Так, в 1970 г. сальдо миграции сельского населения РСФСР составляло 12 человек в расчете на 1000 жителей, в 1980 г. — минус 6, в 1985 г. — минус 14, в 1987 г. — минус 29. Поскольку за это время различий в условиях труда и быта, уровне жизни города и села существенно меньше не стало, нельзя ожидать и коренных изменений в направлении и интенсивности миграции сельского населения.

Требует пересмотра и устаревшее представление о занятости в личном подсобном хозяйстве. Статистические и плановые органы по-прежнему относят затраты труда в этой сфере к внерабочему времени, соответственно в Законе занятости не предусматриваются социальные гарантии занятости в ней. А ведь там производится четвертая часть продукции сельского хозяйства, которой кормится треть населения страны. На ее производство затрачивается труд 14 млн полногодовых работников. Иначе говоря, процесс труда налицо, а рабочего времени почему-то нет...

Исключительно сложное положение с занятостью женщин в сельских районах. Так, общий уровень производственной (без домашнего хозяйства) их занятости в селах Мордовии в расчете на одного работника составляет 3 тыс. человеко-часов в год, при этом внеурочная занятость — 1 тыс. Кстати, это существенно выше нормы годовой занятости мужчин, осужденных к лишению свободы и отбывающих наказание в колониях (2400 человеко-часов в год).

Сложные социально-экономические и демографические проблемы занятости воспроизводятся в регионах с высоким естественным приростом трудоспособного населения (Средняя Азия, Закавказье, некоторые регионы России). Здесь низкая территориально-отраслевая подвижность коренной нации сочетается с высокой занятостью женщин в домашнем хозяйстве, что связано с высокой рождаемостью, большим чис-

лом детей в семье. Если на 1000 женщин по стране приходится 2262 ребенка, то в Азербайджане — 3794, Узбекистане — 3897, Таджикистане — 4243. Чрезмерная занятость женщин ведет к ускоренному оттоку трудовых ресурсов из этих регионов.

В КАДРЕ И ЗА КАДРОМ

Законодатели, разрабатывая Закон о занятости, добросовестно перенесли положения о социальных гарантиях экономической занятости развитых стран на наши, совсем иные типы и структуры занятости, в сущности пренебрегли положением классиков о том, что «право никогда не может быть выше, чем экономический строй и обусловленное им культурное развитие общества».

Провалы в перестройке социально-экономических отношений законодатели видят в нежелании руководителей предприятий, колхозов и совхозов дать самостоятельность трудовым коллективам, арендаторам, фермерам и тем самым потерять власть. Однако исследования показывают, что главная причина все же в другом — в неготовности к этому типу производства. За десятилетия административно-бюрократического управления жестоко вытравлены мотивы и установки к высокоэффективной занятости. По данным многих обследований, такими установками обладают не более 10% трудящихся. Без этого переход на рыночные отношения обречен на провал.

Таким образом, формирование рынка труда и эффективной занятости требует не только экономических, но и социальных преобразований. Пока же разрабатываются преимущественно экономические аспекты этой проблемы, а важнейшие социальные вопросы мотивации к высокоэффективной занятости остаются как бы за кадром.

В статье 1 Закона под занятостью граждан понимается деятельность, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, которая не противоречит законодательству и приносит заработок (трудовой доход). Эта формулировка отражает реальные отношения и означает, что в качестве занятых признаются занятые как общественно необходимым, так и общественно полезным трудом (воспитание детей, домашнее и личное подсобное хозяйство).

Однако последующее содержание Закона сводится к трудовой занятости (в экономической сфере). Социальные гарантии распространяются лишь на те виды занятости, которые порождают новую стоимость. В итоге миллионы трудящихся оказываются вне социальных гарантий после выхода на пенсию, лишены пособий по болезни. Это прежде всего относится к женщинам-матерям. Даже женщина, имеющая 10 детей и награжденная орденом, для получения пенсии должна иметь трудовой стаж не менее 15 лет.

Зарубежные аналоги и тут подвели законодателей.

Необходимый для нормального воспроизводства рабочей силы и детей продукт у трудящихся развитых капиталистических стран обеспечивается в форме зарплаты. У нас же она — лишь часть средств, наряду с посо-

биями на детей и другими выплатами. Принятие экономического критерия занятости при выплате пенсий и иных социальных пособий в наших условиях отбросит миллионы советских людей за черту бедности.

В целом Закон о занятости, по сути «собесовский», направлен на облегчение участи безработных, порядка и условий выплаты им пособий на случай потери работы. Причем большинство его разделов посвящено следствиям, а не причинам безработицы. Конечно, нужно решать и эти вопросы, но основное внимание следует уделять выявлению причин, прогнозам формирования основных элементов занятости и разрешению противоречий в этой сфере.

И последнее. У большинства законов напрочь отсутствует механизм реализации. К сожалению, не стал исключением и Закон о занятости.

ХВАТИТ ДЕЛЕЖКИ!

Прочитал в ЭКО 6.91 статью о проблеме гигантов в нашей родной промышленности, и на ум пришло, что скелет новой «антиалкогольной компании» начинает обрастать мускулами. Можно ожидать, что следующим шагом после ликвидации отраслевых структур станет передел существующих производственных единиц. Конечно, ссылки на Японию, Италию и США побуждают немедленно все переделить, особенно если увидишь на экране телевизора их магазины. Однако решать проблемы по типу крыловских персонажей — непродуктивный путь. Неужели непонятно, что если каждое производство будет работать более или менее согласованно с законами экономики, шеренге перекупщиков, загодя выстроившихся от заводских ворот до нашего советского базара, который некоторые пытаются называть рынком, нечего будет делать?

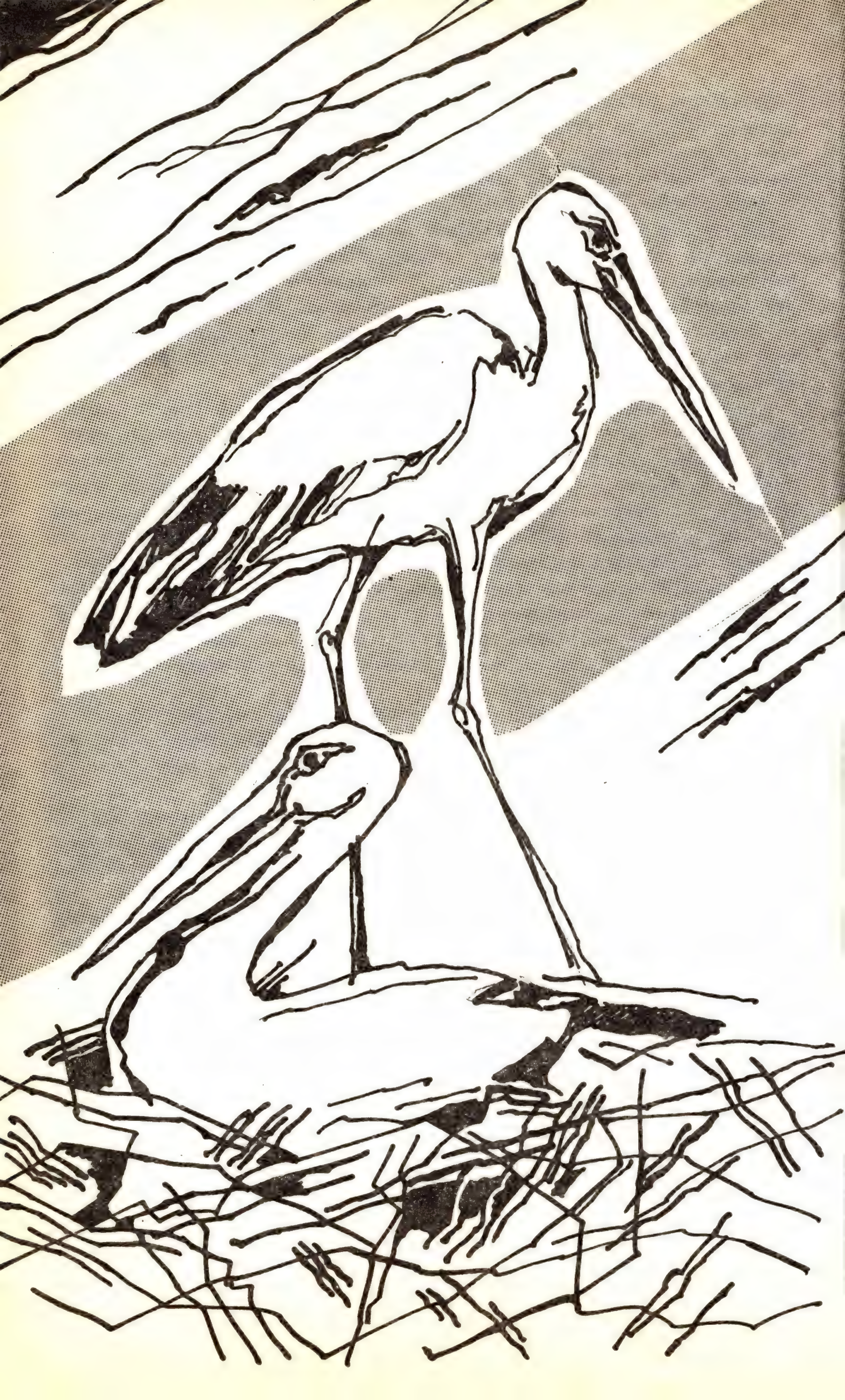
Последние годы мы только тем и занимаемся, что все делим — хозрасчетный, арендный доход, инвестиции, льготы, товары, компенсации. Наконец, добрались до промышленности и страны в целом. Вот власть обещает одарить купонами и сертификатами. Завтра, видимо, уже можно будет проснуться и двинуться в путь за принадлежащим тебе по купону задним мостом от карьерного «БЕЛАЗА». Много было в истории человечества изобретено велосипедов, но такая конструкция раздачи появляется впервые.

Трудно отыскать тот единственный кончик, торчащий из клубка экономических проблем, за который дернешь — и все станет на свои места. Видимо — он не один. На мой взгляд, прежде всего необходимо сориентировать все предприятия на получение прибыли. Тогда и цены стабилизируются, и ресурсный голод пройдет.

Акции предприятий следует продать всем желающим за советские рубли и довериться налоговой инспекции в деле обороны от воров и взяточников. Ведь все равно к раздатчикам купонов придется приставить по автоматчику, а так, глядишь, рубль в цене поднимется.

Наконец, каждому директору крупного предприятия надо предоставить полную свободу действий, солидную материальную заинтересованность в виде процента от прибыли и «дубинку» в форме контракта. Разве можно всерьез обсуждать низкую эффективность и трудности управления крупными предприятиями, если руководители многотысячных коллективов получают зарплату на уровне хорошего слесаря или неудачливого кооператора? Какой талантливый, да и просто нормальный человек взвалит на себя и потащит этот крест за жалкие гроши? Как говорится, сколько заплатили, на столько и заказали...

С. В. ЩЕРБАКОВ,
Нежин



В ЭКО 6. 91 опубликована подборка «Демографический фактор, экология, экономика». Хочу поспорить с ее идеей, выступить против небрежного, неграмотного обращения с демографическими проблемами. Статья Р. И. Храпко содержит серьезные погрешности. Она опубликована, к сожалению, без комментария специалиста-демографа. Мнение протоиерея Б. Пивоварова не может выступать в таком качестве: священник не заменит демографа там, где нужен именно демограф. Непонятно, кстати, почему редакция научного журнала обращается за комментариями не к специалисту? Не потому ли, что она внутренне согласна с автором статьи, а наивные морализаторские рассуждения священника, не противостоящие всерьез идеям, высказанным в статье, скорее призваны ее укрепить, а не ослабить?

В. А. БОРИСОВ

ОТ РЕДАКЦИИ. Не потому. Публикуя статью, мы надеялись, что «кавалерийский наскок» Р. И. Храпко просто обязан вызвать отклики читателей, в том числе специалистов.

МНОГОДЕТНОСТЬ, НРАВСТВЕННОСТЬ И ЭКОЛОГИЯ

В. А. БОРИСОВ,
кандидат экономических наук,
Институт социально-политических исследований АН СССР,
Москва

«Безнравственно то, что вредит природе. Так почему не посчитать безнравственной многодетность?» Такими словами начинает свою статью кандидат физико-математических наук Р. И. Храпко. С этого вопроса начну и я свой ответ автору, и не только ему. Прежде всего самим вопросом Р. И. Храпко априори противопоставляет многодетность природе. Но такое противопоставление — вовсе не аксиома. Его сначала следовало бы доказать, затем соотнести с кодексом нравственности и лишь после этого судить, что нравственно, а что — нет. Опыт профессионального демографа позволяет мне утверждать, что между экологией и многодетностью если и есть связь, то примерно

такая же, как между временами года и наличием кваса в городской торговле... Однако шутки в сторону.

В последнее время публикуется много статей по демографическим вопросам, написанных людьми, иногда весьма авторитетными в своих науках, но не специалистами в демографии. Чаще всего это экологи, биологи, географы, реже — экономисты. Такое обсуждение проблем роста населения и их связи с проблемами экономики, экологии и другими можно только приветствовать, так как здесь требуется сотрудничество многих наук, объединение усилий разных специалистов. Однако такое сотрудничество непременно подразумевает междисциплинарное взаимопонимание и эрудицию. Но это азбучное требование, к сожалению, редко соблюдается. Напротив, большинство авторов проявляют, как правило, совершенное незнание азов демографической науки. В результате многие из них сегодня, как и сто лет назад, не видят разницы между законами роста человечества и сообществ животных или насекомых, преувеличивают роль биологических законов развития по сравнению с социальными. Они полагают, что рост населения Земли происходит «бесконтрольно», вследствие «безудержного стремления к размножению» и т. п. Отсюда их страх пе ред перенаселенностью. Страх необоснованный, противоречащий данным исследований, в том числе демографических.

Вопрос об оптимальной численности населения волнует умы уже не одну сотню лет. Такую численность, а отсюда и критерии перенаселенности, многократно пытались рассчитать — и не смогли. В итоге все действительно серьезные исследования приводят к выводу, что «количество счастья» зависит не от числа «соискателей», а исключительно от эффективности общественной системы и мудрости правителей (ну, а в каждом отдельном случае — в немалой степени и от самого человека). Можно хорошо жить в стране любого размера, с любым количеством соседей, знакомых и незнакомых.

Конечно, численность населения страны или региона (но не мира в целом) влияет и на социально-экономическое развитие, и на военно-политическое положение. Не случайно наибольшее влияние на судьбы мира оказывают большие по численности населения страны, даже не очень развитые. Однако все имеет свою противоположность. Изобилие какого-либо ресурса может способствовать рас-

точительности, а нехватка или отсутствие — стимулировать бережливость и поиск новых ресурсов. То же относится и к населению, если рассматривать его как ресурс. Но все же численность населения — фактор дополнительный, затрудняющий или облегчающий действие главного, каковым является управление.

Рост населения — не самоцель, а результат действия определенных условий, которые невозможно изменить произвольно и быстро. Никто из демографов не выступает за ускорение роста населения. Конечно, население Земли не может расти бесконечно. Однако темпы его роста почти повсеместно и довольно давно начали замедляться.

Они ускорялись до второй половины 60-х годов, в основном за счет развивающихся стран. Это было результатом успехов борьбы со смертностью, которая снижалась быстрее, чем рождаемость. В 1965—1969 гг. прирост населения Земли достиг максимума, 20,6‰ [1] в среднем за год, а затем пошел на убыль: в 1985—1989 гг. — 16,1, далее, по прогнозам ООН, он составит 15,7‰ в 1990—1994 гг., к концу века — 15,0, к 2025 г. — 9,5‰.[2] При этом в экономически развитых регионах Земли темпы роста населения сейчас 5,1%, к концу века предполагаются 4,7, к 2025 г. — 2,4‰.; в развивающихся регионах — соответственно 18,8, 17,8 и 11,0‰. И эти темпы нельзя менять произвольно, можно лишь повлиять на них в ограниченных пределах. Поэтому здесь нет выбора, путь лишь один: жить с этими темпами роста, приспосабливать к ним экономику, учитывать их в экономических и политических расчетах, улучшать природную среду для жизни сегодня живущего и будущего населения.

По прогнозам демографов ООН, где-то в третьей четверти следующего века рост населения Земли прекратится (он может продолжаться в одних регионах при убыли населения в других). Уже сейчас в ряде стран население фактически не растет, а в некоторых — убывает /ФРГ, бывшая ГДР, Венгрия, Дания, вплотную подошли к границе перехода к депопуляции Австрия, Греция и Италия/. Рост замедляется потому, что рождаемость сокращается быстрее, чем смертность — это происходит сейчас в большинстве

1 ‰. — промилле, лат. — на тысячу /жителей/, основная единица измерения демографических показателей, равная десятой доле процента.

2 Население мира: демографический справочник. М.,; Мысль, 1989. С. 243— 244.

стран мира, кроме нескольких стран Африки, где из-за высокой детской смертности снижение рождаемости запаздывает.

За последние 25—30 лет суммарный коэффициент рождаемости (число детей, рожденных в среднем одной женщиной условного поколения за всю жизнь, наилучший показатель рождаемости из числа публикуемых) сократился в целом по земному шару с 4,95 до 3,28. При этом в экономически развитых регионах мира этот показатель снизился с 2,66 до 1,97, или на 26%, а в развивающихся регионах — с 6,07 до 3,69, или на 39%. Многие развивающиеся страны проводят демографическую политику, направленную на сокращение рождаемости и замедление темпов роста населения. Такая политика имеет право на существование, если не связана с насилием над личностью и семьей (как, например, в Китае). Обычно это пропаганда малодетности, создание экономических преимуществ для малодетных семей, организация клиник по планированию семьи, информация о безопасных способах внутрисемейного регулирования рождаемости.

Но эта политика лишь ускоряет процесс, который по мере социального прогресса развивается и без нее в том же направлении.

Почему же некоторые демографы обеспокоены снижением рождаемости по мере социального прогресса? Прежде всего беспокоит отнюдь не любое сокращение рождаемости, а именно распространение малодетности, т. е. сокращение рождаемости ниже некоторого предела, за которым начинается депопуляция. Фактически все демографы согласны с идеей стационарности населения. Различия во мнениях — лишь относительно сроков, когда эта стационарность должна наступить. Однако представление, будто для ее достижения достаточно лишь понизить рождаемость, ошибочно. Последняя способна опускаться до слишком низкого уровня, ниже уровня смертности. Вот и возникает проблема ее повышения, если народ, общество не желает своего исчезновения, вымирания. Именно за такое повышение рождаемости для поддержания стационарности населения и выступают те демографы и социологи, которые обеспокоены ее чрезмерным снижением.

В демографии разработаны четкие критерии оценки демографической ситуации. Так, уровню простого (стационарного) воспроизводства населения соответствует, при

низкой смертности, суммарный коэффициент рождаемости, равный 2,1 ребенка в среднем в расчете на одну женщину без учета ее брачного состояния, или 2,6 — на брачную пару, способную к деторождению. Это обеспечивается при условии, что примерно 40% семей имеет по два ребенка, а 60% — по три. Однако все большее число семей имеет лишь одного ребенка или вовсе не имеет детей. Поэтому для уравновешивания малодетности, для простого замещения поколений или, иначе говоря, для простого воспроизводства населения, а не для его роста, должен сохраняться довольно большой процент многодетных семей.

Неужели мы всегда будем обнаруживать проблему лишь с опозданием, когда исправлять положение трудно, а может быть, и невозможно?

Сегодня в большинстве экономически развитых стран и в ряде развивающихся суммарный коэффициент рождаемости значительно ниже 2,1, т. е. ниже уровня, необходимого для обеспечения хотя бы простого воспроизводства населения (табл. 1).

Таблица 1

ДИНАМИКА СУММАРНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ РОЖДАЕМОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

	1975—1979	1980—1984	1985	1986	1987	1988	1989
Австралия	2,01	1,91	1,89	1,87	1,85	1,84	...
Австрия	1,68	1,62	1,48	1,45	1,43	1,44	1,44
Бельгия	1,71	1,62	1,51	1,54	1,54	1,56	1,58
Болгария	2,20	2,02	1,98	2,04	1,98	1,97	...
Великобритания	1,73	1,81	1,80	1,78	1,82	1,82	1,80
Венгрия	2,18	1,81	1,85	1,84	1,82	1,81	...
ГДР	1,77	1,84	1,76	1,70	1,74	1,67	...
Греция	2,31	2,02	1,68	1,62	1,52	1,52	1,50
Дания	1,72	1,44	1,45	1,48	1,50	1,56	1,62
Ирландия	3,30	2,91	2,49	2,43	2,34	2,17	2,11
Исландия	2,46	2,28	1,93	1,93	2,07	2,27	...
Испания	2,62	1,94	1,63	1,53	1,46	1,38	1,39
Италия	1,96	1,58	1,41	1,34	1,32	1,33	1,29
Канада	1,77	1,69	1,67	1,66	1,62	...	...
Люксембург	1,50	1,48	1,38	1,44	1,40	1,51	1,52
Мальта	2,19	1,99	1,96	2,00	1,98	...	...
Нидерланды	1,61	1,52	1,51	1,55	1,56	1,54	1,55
Новая Зеландия	2,21	1,97	1,93	1,96	2,02	...	...
Норвегия	1,83	1,69	1,68	1,71	1,75	1,84	1,88
Польша	2,26	2,33	2,33	2,20	2,16	2,13	2,08
Португалия	2,42	2,01	1,69	1,63	1,57	1,53	1,47
Румыния	2,56	2,24	2,26	...	...	..	...
США	1,77	1,82	1,84	1,84	...	...	...
ФРГ	1,41	1,39	1,28	1,35	1,36	1,42	1,39

Финляндия	1,68	1,69	1,64	1,60	1,60	1,69	...
Франция	1,86	1,88	1,82	1,84	1,82	1,82	1,81
Чехословакия	2,39	2,10	2,07	2,02	2,00	2,02	1,95
Швейцария	1,53	1,53	1,51	1,53	1,51	1,57	...
Швеция	1,68	1,64	1,73	1,79	1,84	1,69	2,02
Япония	1,84	1,75	1,73	1,70	1,69	...	...

Это почти все экономически развитые страны, кроме Албании, Румынии и Исландии, большая часть территории СССР, Куба, Южная Корея, Сингапур и Сянган (Гонконг)[3]. Всего в мире сегодня 36 таких стран /без СССР/ с общей численностью населения 958 млн человек (на середину 1989 г.). Добавим к ним 78% населения СССР (225 млн человек из общей численности 288 млн на середину 1989 г.) с аналогично низкой рождаемостью. Это составит в сумме 1,2 млрд человек, или 22% мирового населения. Не так уж мало! А в середине 60-х годов таких стран было только три: Венгрия, Румыния и Япония, с общей численностью населения 129 млн человек, или 4% мирового населения.

В ряде стран рождаемость опустилась до беспрецедентно низкого уровня: 1,3—1,5 ребенка в среднем в расчете на одну женщину за всю жизнь. Такой она не была даже в годы великого экономического кризиса 30-х годов, ни даже в годы второй мировой войны. Такая низкая рождаемость не связана с проблемами брака или здоровья населения, а является исключительно результатом сознательной установки на малодетность. Некоторые наши журналисты любили поспекулировать на этом феномене, показывающем будто бы плохие условия жизни на Западе. Увы, это совсем не так.

Очень низкая рождаемость в развитых странах установилась независимо от конфессиональной принадлежности населения и степени его религиозности. Так, самая низкая в мире рождаемость отмечается сегодня в Италии, в самом центре католического мира, и в таких католических твердынях, как Испания и Португалия. Это результат широкого использования эффективных противозачаточных средств и искусственных абортов вопреки запретам церкви.

В нашей стране в 1989 г. суммарный коэффициент рождаемости был равен 2,34,[4] что на 10% превышает границу простого воспроизводства населения. Такой уровень мог

3 В табл. 1 показаны не все страны, о которых здесь идет речь. Интересующихся отсылаю к справочнику «Население мира», М., 1989. С. 25—104.

4 Демографический ежегодник СССР. 1990. М.,: Финансы и статистика, 1990. С. 308.

бы считаться благополучным, если бы был стабильным и одинаковым по всей территории страны. Однако он постоянно снижается (если иметь в виду долгосрочные тенденции, а не кратковременные волнообразные колебания) и имеет большие территориальные, вернее, этнотерриториальные различия. Почти у 4/5 населения нашей страны рождаемость низкая, а у небольшой части (в основном это сельское население республик Средней Азии, Казахстана и Азербайджана) — высокая. Но и там она снижается.

Низкая рождаемость, недостаточная для воспроизводства поколений, отмечается в городах, особенно в больших, у рабочих и интеллигенции, у ряда национальностей: русских, украинцев, белорусов, грузин, народов Прибалтики и других. Из недавно опубликованных прогнозов отдела демографии НИИ Госкомстата СССР следует, что если рождаемость и смертность сохранятся на сегодняшнем уровне, численность украинцев начнет убывать после 2004 г., русских — 2009 г., белорусов — 2014 г., грузин и литовцев — после 2029 г.[5] Если рождаемость и далее будет снижаться, то убыль этих и ряда других народов начнется раньше. В первом полугодии 1991 г. на Украине число умерших на 17 тысяч превысило число родившихся. В Российской Федерации депопуляция отмечена на 27 территориях.

Мне могут возразить: но ведь численность населения растет, в том числе и на территориях, и у тех народов, и в тех социальных группах, для которых характерна низкая рождаемость, не обеспечивающая воспроизводство населения? Дадим некоторые пояснения. В демографии различаются понятия роста (прироста) и воспроизводства населения (замещения поколений). Рост определяется разностью между числом родившихся и умерших в одном и том же году, воспроизводство — численным соотношением двух поколений: родителей и их детей. Он зависит от уровней рождаемости, смертности и от особенностей возрастной структуры, в то время как вопроизводство — только от соотношения рождаемости и смертности. Если, например, в составе населения относительно много молодежи, то рождений больше, чем смертей, т. е. прирост населения будет положительным. В то же время воспроизводство населения может быть уже отрицательным, если большинст-

5 **Дарский Л. Е., Андреев Е. М.** Воспроизводство населения отдельных национальностей СССР //Вестник статистики 6.91. С. 7.

во семей имеет лишь одного-двух детей и поколение детей малочисленнее поколения своих родителей.

Общей чертой демографической истории всех стран мира является так называемый демографический переход, т. е. снижение смертности и рождаемости по мере социально-экономического прогресса. Вначале, как правило, снижается смертность, а затем, с некоторым лагом, рождаемость. В результате в течение какого-то времени естественный прирост населения увеличивается (происходит пресловутый демографический взрыв).

С развитием прогресса и цивилизации смертность снижалась в гораздо большей степени в младших возрастных группах, чем в старших, что способствовало омоложению возрастной структуры и накоплению потенциала роста населения. Но по мере дальнейшего снижения рождаемости начинает сокращаться и демографический потенциал. Население стареет. Постепенно его рост замедляется, прекращается и сменяется убылью.

На определенном этапе показатели естественного прироста населения и его воспроизводства начинают существенно различаться. Даже если поколение детей численно меньше поколения родителей, то естественный прирост еще долго может оставаться положительным. Чтобы заблаговременно оценить истинное состояние воспроизводства населения, демографы используют математические модели, которые позволяют увидеть воспроизводство населения независимо от влияния возрастной структуры.

Получаемый при этом показатель, так называемый истинный коэффициент естественного прироста населения, говорит о том, каким был бы прирост населения, если бы зависел только от фактических рождаемости и смертности, и каким он станет в будущем, когда влияние возрастной структуры иссякнет (конечно, если до того времени соотношение рождаемости и смертности не изменится). Например, в 1989 г. в СССР фактический (грубый) коэффициент естественного прироста женского населения (показатели воспроизводства населения рассчитываются обычно лишь для женского пола) был равен 6,5‰, в то время как истинный коэффициент был 3,5‰, т. е. почти вдвое меньше (табл. 2).

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЖЕНСКОГО НАСЕЛЕНИЯ СССР

Годы	Нетто-коэффициент воспроизводства населения**	Коэффициент естественного прироста, %		Разность	Длина женского поколения***
		фактический	истинный		
1958-59	1,262	15,5	8,5	7,0	28,4
1969-70	1,126	7,9	4,3	3,6	27,7
1978-79	1,051	7,4	2,2	5,2	26,8
1985-86	1,147	8,1	5,2	2,9	26,3
1987	1,181	8,3	6,3	2,0	26,2
1988	1,141	7,3	5,0	1,72	6,2
1989	1,096	6,5	3,5	3,0	26,1
1990*	1,044	5,4	1,7	3,7	26,1

* Предварительные данные.

** Нетто-коэффициент воспроизводства населения — количественная мера замещения материнского поколения дочерним, или число девочек, рожденных за всю жизнь одной женщиной в среднем, дожившей до конца репродуктивного периода, при данных уровнях рождаемости и смертности (подробнее см.: Демографический энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия, 1985. С. 285).

*** Длина женского поколения — средний интервал времени, разделяющий поколения матерей и дочерей (Там же, С. 125).

Отсюда можно видеть, во-первых, «вклад» возрастной структуры в прирост населения, а во-вторых, — направление, в котором этот процесс будет изменяться по мере исчерпания потенциала роста населения, накопленного возрастной структурой в прошлом.

Если суммарный коэффициент рождаемости меньше 2,1, то нетто-коэффициент воспроизводства населения — ниже 1,0, истинный коэффициент естественного прироста — отрицательный. Это не значит, что депопуляция уже началась, но это сигнал, который указывает на ее возможность.

Аналогична ситуация и в других странах с низкой рождаемостью. Положительный рост населения в них продолжается по инерции, за счет потенциала роста, накопленного в прошлые времена, когда рождаемость еще была высокой, а смертность быстро снижалась. Нынешнюю ситуацию с рождаемостью в «развитом» мире кто-то из западных ученых образно назвал «демографической зимой». И в ближайшие десятки лет никакой «весны» не предвидится.

Нет оснований ожидать перелома в тенденциях рождаемости и у нас в стране. Об этом можно судить по результатам исследований так называемой дифференциальной рождаемости, т. е. социальных различий по числу детей в семье. Еще К. Маркс обращал внимание на тот факт, что уровень рождаемости обратно пропорционален уровню жизни. С тех пор многочисленные исследования выявляют одну и ту же закономерность: материально обеспеченные и образованные классы общества имеют в среднем меньше детей, чем менее обеспеченные и менее образованные. Это видно и по таблице 1. В большинстве показанных в ней стран уровень жизни народа высокий, а уровень рождаемости — очень низкий. Следовательно, малодетность — не результат бедности (как считают еще многие), а рост благосостояния не ведет автоматически к повышению рождаемости и ускорению роста населения.

Кроме того, более обеспеченные и образованные классы общества не только фактически имеют, но и хотят иметь меньше детей в семье. И это число ниже границы простого воспроизводства населения. К примеру, по данным крупного исследования, проведенного в 1978— 1979 гг. среди городского населения Латвии, среднее желаемое число детей в семье равнялось 2,4; по данным исследования в Москве (1983 г.) — 2,3; в Златоусте и Магнитогорске (1982 г.) — 2,5. А для простого возобновления поколений это число должно быть равно 2,6.

К сожалению, исследования желаемого числа детей (потребности семьи в числе детей при самых благоприятных жизненных условиях) пока маломасштабны и локальны. Более представительные исследования, проводимые Госкомстатом СССР, определяли другой показатель: ожидаемое число детей, которое характеризует реальные планы семей. По данным всесоюзного выборочного обследования населения в 1985 г., среднее ожидаемое число детей у опрошенных замужних женщин уменьшается с переходом от старших возрастных групп к младшим. Это может служить прогнозом будущих изменений рождаемости.

Снижение среднего желаемого числа детей в семьях происходит и в странах «третьего» мира.

Неправы те экологи, биологи и т. п., кто считает рождаемость «бесконтрольной», «стихийной». Такой рождаемости в человеческих обществах нет и никогда не было. Она всегда была подвержена социальным законам. В прошлом, в

условиях высочайшей смертности, народы вырабатывали в своих культурах (в обычаях, традициях, законах, религиозных предписаниях) нормы, поддерживавшие ценность многодетности. Это было условием выживания народов. По мере снижения смертности отпадает необходимость в высокой рождаемости. В то же время после промышленной революции, в индустриальной индивидуализированной культуре система ценностей семьи и личности меняется таким образом, что ценность детей (для родителей) снижается и потребность в них удовлетворяется одним-двумя детьми. При этом общество начинает стареть и вымирать.

«Вот и хорошо», — говорят Р. И. Храпко и иже с ним. — Пусть нас будет меньше, экономика и экология только выиграют от этого. Как говорится, меньше народа — больше кислорода». Оставим пока в стороне нравственные аспекты. Зададимся арифметическим вопросом: а сколько времени потребовалось бы для того, чтобы без увеличения смертности, только за счет сокращения рождаемости, число жителей Земли сократилось бы с нынешних 5,3 до 1 млрд человек? Несложные расчеты показывают, что для этого потребовалось бы около 600 лет. За это время может произойти все что угодно! На протяжении всех этих сотен лет нужно было бы заниматься все те же проблемами экономики и экологии, которые Р. И. Храпко предполагает решить именно путем сокращения численности населения. Думается, что это не тот путь.

Кроме того, проповедники сокращения численности населения не учитывают изменения возрастной структуры. А ведь уменьшение численности населения происходит неравномерно, с младших возрастных групп. Этот миллиард состоял бы почти сплошь из одних стариков и без детей и молодежи. Каким было бы такое общество?

Вообще нельзя подходить к оценке проблемы односторонне. Конечно, рост населения несет многообразные проблемы. Но и депопуляция от них не освобождает, как думают наши мальтузианцы. Достаточно сказать, что малодетность не только следствие, но — симптом болезни социального института семьи. Рождение и воспитание детей — основная функция семьи, без выполнения которой она не имеет смысла. Нынешняя нестабильность семьи во многом связана с ее малодетностью.

Вернемся вновь к демографическим прогнозам. По ним численность населения Земли скорее всего достигнет где-

то во второй половине следующего века 10—12 млрд человек, но не превысит этой отметки. Эти расчеты основаны на реальных демографических процессах. Избежать такой численности населения, наверное, не удастся. Значит ли это, что землянам угрожают экологическая и иные катастрофы, которыми нас пугают некоторые экологи? Думаю, что нет, если человечество успеет научиться жить в мире и согласии и направит свою энергию не на разрушение, а на созидание. Иначе катастрофа угрожает ему как при росте населения, так и при депопуляции. Численность здесь вовсе ни при чем или, во всяком случае, дело десятое.

В СТРАНЕ НЕТ ЕДИНОЙ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ, ПОПАВШЕЙ В СЛОЖНЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА ПЕРЕХОДНОГО К РЫНКУ ПЕРИОДА. НА МЕСТНОМ УРОВНЕ НЕТ НИ ИНФОРМАЦИИ О ПОТРЕБНОСТЯХ НАСЕЛЕНИЯ, НИ ЕДИНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ. СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА НЕОПРАВДАННО ДИФФЕРЕНЦИРОВАНА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СЛУЧАЙНЫХ ФАКТОРОВ, И В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТ ЗАНЯТОСТИ РОДИТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С РАЗЛИЧНЫМИ ФИНАНСОВЫМИ И СОЦИАЛЬНЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ.

СЛУЖБА СЕМЬИ

Л. С. РЖАНИЦЫНА,
доктор экономических наук,
Е. В. ПОНОМАРЕНКО,
кандидат экономических наук,
Институт экономики АН СССР, Москва

В стране шатко ли, валко ли действует система поддержки и защиты пенсионеров, нетрудоспособных граждан, но практически отсутствует система социальной защиты семьи. Помощь семьям с детьми носит лоскутный характер — относительно небольшие средства распыляются по многочисленным направлениям. Семьи с детьми-инвалидами (а чаще всего это одинокие или разведенные матери с минимальными средствами к существованию), многодетные, студенческие, неполные лишены какой бы то ни было помощи даже в случае крайней необходимости.

Предлагаем реорганизовать систему социальной помощи семье, создав в составе органов местной исполнительной власти службу семьи. Средства

будут концентрироваться в едином фонде, главной задачей которого станет ликвидация малообеспеченности.

Служба семьи могла бы определять круг нуждающихся по территории, чтобы поддерживать их либо в денежной форме (пособия, беспроцентный кредит для открытия собственного дела, денежный эквивалент льгот на лекарства, плата за лечение, детские учреждения, транспорт, квартиру и т. д.), либо в натуральной (горячее питание, временное жилье, покупка одежды и т. д.); оказывать социальное обслуживание (патронажные сестры, услуги по уходу, нетрадиционные формы дошкольного воспитания и т. д.) и консультативную помощь (психологическая, медицинская, юридическая и т. п.). Служба может взять под свою опеку все семьи с детьми до 16 лет; матерей-одиночек с детьми (отцы-одиночки, опекуны); семьи с детьми, потерявшие кормильца; молодежь, вступающую в семейную жизнь; семьи в кризисной ситуации.

Каков механизм ее работы? Нуждающиеся регистрируются в территориальном органе, и помощь предоставляется тем, кто обращается за ней, причем без подтверждающих документов, на основе подробной анкеты, заполненной работником социальной службы. Условие предоставления материальной помощи — отсутствие собственного дохода или прожиточного минимума в расчете на члена семьи с детьми, а также экстремальная жизненная ситуация (асоциальное поведение родителей, распад семьи, болезнь, сиротство, безработица).

Первая важнейшая функция службы — социальная защита семьи, имеющей детей. Это материальная помощь, координация деятельности специализированных подразделений и центров, связь со смежными и заинтересованными организациями, «профилактика бедности» — содействие в трудоустройстве, повышении квалификации, организации и финансировании индивидуально-трудовой деятельности, открытии малого предприятия, кооператива для трудоспособных родителей. По представлению службы местный Совет устанавливает режимы наибольшего благоприятствования предпринимательской активности маргинальных слоев населения (основной контингент малообеспеченных — многодетные семьи, одинокие матери, пенсионеры, школьники) — школьным кооперативам, любым мелким предприятиям, организуемым в целях занятости женщин, пенсионеров, инвалидов, многодетных, школьников и т. д.

Подобная практика давно существует в развитых странах. Например, в США около половины всех вновь открывающихся предприятий возглавляют женщины, поскольку законодательством установлен целый ряд льгот для женского предпринимательства. В Швеции, Норвегии и других странах Европы предусмотрены существенные льготы, а также широкий доступ к банковским кредитам для предпринимателей, использующих преимущественно труд женщин.

Вторая функция службы — консультирование (юридическое, психологическое, экономическое, медицинское и т. д.) всех без исключения

семей, обратившихся за помощью, бесплатное или платное, в зависимости от дохода семьи и ситуации.

Третья функция — социально-демографическое развитие в регионе. Здесь проблемы и молодой семьи, и только вступающих в брак, и планирование семьи и др.

Четвертая функция — сбор и анализ информации с помощью компьютеров, поскольку иначе учесть все семьи, попавшие в сложные жизненные обстоятельства, невозможно.

Итак, в законе закрепляется минимально необходимый набор услуг семье, ответственность за обеспечение которого несет местный Совет. Все центры и объединения, входящие в эту службу, могут быть государственными или общественными (самодеятельными, кооперативными, частными). Государственные финансируются из бюджета, самодеятельные — за счет средств предприятий, кооперативов, профсоюзов, самостоятельных фондов, частных пожертвований, а также поступлений от собственной коммерческой деятельности.

Начинать создание службы семьи можно с организации отсутствующих или находящихся в зачаточном состоянии сторон помощи и обслуживания (нередко вся помощь многодетным семьям сводится к их прикреплению к столам заказов и записи на товары длительного пользования, чем занимаются 2—3 человека в райсовете, обычно в собесе; консультативную помощь оказывают, как правило, единичные консультации «Брак и семья»; центров по семейному обслуживанию вообще нет). По нашим расчетам, служба семьи в районе должна формироваться из норматива: один социальный работник на 20—25 тыс. населения. Следовательно, для московского района, где в среднем примерно 200 тыс. жителей, этот штат составит 10—12 человек. А так как обслуживать они будут в основном маргинальные семьи (их, как правило, 10—15% общей численности населения), то каждый работник может держать в поле зрения 3—4 тыс. таких семей (в настоящее время 10—30 тыс.), что позволит, наконец, сдвинуть дело с мертвой точки. Среди социальных работников будут специалисты различного профиля (психологи, социологи, юристы, экономисты, медики, педагоги, системотехники). Расходы на содержание по стране составят примерно 50—60 млн руб. в год. Часть затрат можно покрыть за счет хозрасчетных доходов специализированных центров службы (оплаченные консультации, культурно-спортивно-зрелищная, издательская и другая деятельность).

На социальную помощь и социальное обслуживание семьи с детьми следует расходовать из всех источников не менее 100 руб. в год, или примерно 7 млрд руб. в расчете на все семьи, что составляет 1% национального дохода.

К сожалению, материально-финансовые ресурсы, предназначенные для помощи семьям с детьми, ограничены и рассредоточены по различным фондам и на разных уровнях бюджета: источником выплат пособий по беременности и родам является фонд социального страхования; пособий на всех детей до 1,5 лет и до 6 лет в малообеспеченных семьях — пенсион-

ный фонд, пособия одиноким матерям выплачиваются из республиканского бюджета, вдовам и опекунам — из местного и т. д.

В 1989 г. на одного ребенка в возрасте до 16 лет государство расходовало примерно 10 руб. в месяц, или 30 коп. в день. А по расчетам НИИ труда, минимальные расходы на воспитание и содержание одного ребенка составляют более 48 руб. в месяц, т. е. современная государственная помощь семьям с детьми (включая и детей из детских домов) в 5,5 раза меньше минимальных расходов на содержание и воспитание ребенка.

Расходы государства на помощь семьям с детьми составляют 9% всех выплат и льгот из общественных фондов потребления, т. е. чуть больше 2,5% национального дохода страны. Свыше половины этих средств составляют пособия, а среди бесплатных услуг наибольшая часть приходится на детские сады, школы, медицину. В этом наборе практически не чувствуется влияние натуральных видов помощи (лекарства, транспорт, бесплатное питание, одежда, учебники и т. п.); незначительны расходы на социальное обслуживание семей.

Следовательно, для создания единой системы социальной службы нужен особый фонд, аккумулирующий средства на социальную помощь и социальное обслуживание семей с детьми. На республиканском уровне распределяются средства на конкретные программы, а в городе (с отделениями в районах) аккумулируются средства на реальные социальные нужды.

Основными источниками фонда семейной политики должны стать:

— средства страхового и пенсионного фондов, предназначенные на выплату пособий (на рождение, по беременности и родам, до 1,5 лет, с 6 до 12 лет в малообеспеченных семьях, детям-инвалидам и т. д.). На данном этапе вряд ли оправданна передача в ведение специализированного фонда семейной политики средств, из которых выплачиваются пособия по уходу за ребенком, до- и послеродовой отпуск, а также пособия на детей в малообеспеченных семьях и т. п., хотя в перспективе необходимо сконцентрировать здесь абсолютно все средства для семей с детьми;

— средства местных бюджетов (отчисления от поступлений в местный бюджет);

— плата родителей за услуги детям, учреждениям и организациям местного Совета и фонды всеобуча, предусмотренные действующим законодательством;

— специальные отчисления (типа прибыли на игральные автоматы);

— процент от выкупных платежей от продажи госсобственности;

— доходы от коммерческой деятельности хозрасчетных центров, действующих при службе семьи, финансово-кредитная деятельность фонда;

— благотворительные средства предприятий, организаций, частных лиц.

Последний источник играет значительную роль в большинстве стран, поскольку прибыль, направляемая на благотворительность, имеет льготное налогообложение. Даже в Польше до 10% получаемой прибыли или дохода разрешается направлять в благотворительные фонды без обложения налогом (у нас же — всего 1%).

Сейчас значительно расширена финансовая база республиканских и местных бюджетов: сюда поступает 70% налога с оборота; весь налог с прибыли предприятий и организаций местного подчинения (местное хозяйство, кооперативные, малые предприятия, индивидуально-трудовая деятельность и т. п.); подоходный налог с личных доходов граждан (в 1989 г. он составил 40 млрд руб. и теперь целиком будет поступать в регионы); большая часть средств, отчисляемых от прибыли предприятий всех уровней подчинения, возвращается в местные бюджеты разных уровней — область, город, район (в городской район возвращается около 1% этого налога); 70% пятипроцентного налога с продаж продукции и услуг.

Республиканские и местные Советы должны выделять на социальное обслуживание и финансирование деятельности социальной службы на своей территории не менее 2% расходной части местного бюджета. Они пойдут на решение конкретных проблем данного региона.

* *

Я ЗА...

Я за честное предпринимательство, за честно оплаченный труд. Но процветает грязный бизнес, когда происходит элементарный обман, нажива без применения ума и труда, за счет дефицита, отсутствия или, скажем, не срабатывания законов. И спрашивают — что делать военным со средней зарплатой 700 руб.? А работникам госпредприятий со средней 300—350 руб., стоящим по 15-20 лет в очереди на жилье? Отдавшим за годы трудовой деятельности сотни и тысячи рублей в виде налогов при мизерной зарплате?

Нужны не репрессии против экономических свобод, а налоговые меры в рамках закона, прибыль — но не за счет рядового налогоплательщика, из его дырявого кармана!

А у нас что происходит? Во всех комиссионных магазинах Одессы стоимость товаров — «космическая». Проезд в такси, как государственных, так и кооперативных определяется не по счетчику, а как пожелает водитель. Казалось бы, налицо конкуренция, а фактически сговор, поддерживаемый определенными силами сверху и снизу!

Предпринимательство, как оно понимается в цивилизованном обществе, не может быть адекватным процессом у нас. Необходим переходный период. А пока поспешные выводы (теоретические, в кабинетах) — и принимаемые практические меры вызывают, мягко выражаясь, негативные явления, рост паразитирующих элементов.

Л. П. ФРЕЙЗИНГЕР,
Одесса

* *

РЕПЛИКА об академике С. П. НОВИКОВЕ

В ЭКО 8.91 опубликована статья В. П. Федотова, содержащая, в частности, оскорбительный и лживый выпад в адрес академика С. П. Новикова.

В качестве иллюстрации печально (скандально) знаменитой формулы «академика рождают академики»... на с. 56 В. П. Федотов пишет: «Авторы формулы не почувствовали, что она может восприниматься и буквально: достаточно назвать С. П. Новикова, ставшего 15 лет назад самым молодым действительным членом АН СССР: академиками были не только его папа и мама, но еще и три дяди, в числе которых — М. В. Келдыш, бывший президент АН СССР».

Приведенная фраза кишит фактическими ошибками. Так, С. П. Новиков не был самым молодым действительным членом АН СССР, он не был избран 15 лет назад, его мама не состояла в Академии.

Еще важнее, что автор подводит читателя к мысли о незаслуженности членства в Академии для С. П. Новикова. Между тем С. П. Новиков — один из наиболее выдающихся современных математиков, лидер отечественной топологической школы, президент Московского математического общества, всемирно признанный ученый. Достаточно указать, что С. П. Новиков — единственный член Академии наук, удостоенный наиболее престижной международной математической награды — медали Филдса, присуждаемой молодым математикам за выдающиеся научные достижения.

С. П. Новиков — блестящий ученый и яркий человек. Он сын прекрасных родителей — академика Петра Сергеевича Новикова и профессора Людмилы Всеволодовны Келдыш. Семья Новиковых-Келдышей уже вписала яркие страницы в историю отечественной науки. Ею, как и семьями Бернулли, Патонов, Кузнецовых и других, можно гордиться.

Ю.Г. РЕШЕТНЯК, академик,
С. С. КУТАТЕЛАДЗЕ, профессор, Новосибирск

ОТ РЕДАКЦИИ. Нельзя не согласиться, что прием, использованный В.П.Федотовым для оценки формулы «академики рождают академиков», некорректен, поскольку может перевести разговор на личности. Что в данном случае вряд ли правильно.

Но проблема такой оценки тем не менее остается. Если Академия является своеобразным министерством науки, фактически органом власти, то насколько упомянутая процедура (означающая тогда фактически, например, что «министры рождают министров») соответствует и конституционным нормам и принципам политической демократии, к которым стремимся? И если в ней «что-то есть», то зачем останавливаться на достигнутом? Что мешает распространить опыт Академии на другие структуры власти? Например, практиковать подбор самых высоких руководящих кадров по принципу «Равные рождают Равных», или «Президента рождают Президенты», хотя бы и из кандидатур, выдвинутых трудовыми коллективами и получивших «всенародное одобрение».

Именно к этой проблеме мы и хотели привлечь внимание читателей, никогда не сомневаясь, что многие действительные члены Академии наук — заслуженные, блестящие, яркие личности.

ЛИТОВСКИЙ ВАРИАНТ

ЛЮДИ РЕШАЮТ ВСЕ – И ВСЕГДА

Альгимантас МАТУЛЯВИЧЮС,
президент Ассоциации промышленников Литвы,
член республиканской комиссии по приватизации,
заместитель председателя биржевого комитета
Литовской товарной биржи, частный предприниматель,
Вильнюс

Ни нам самим, ни Западу неизвестны легкие пути перехода из печального советского эксперимента в нормальное общество. Чтобы создать свободную рыночную экономику, предстоит немало и целенаправленно потрудиться без политической шумихи. Нужно разукрупнить, демонополизировать производство, последовательно провести приватизацию, расширить слой предпринимателей, создать для всех одинаковые «правила игры».

Но приватизация не оправдает возлагавшиеся на нее надежды, а предприниматели так и не встанут на ноги, если государственный аппарат по-прежнему будет довлеть над обществом и использовать в своих интересах налоговую систему. Нет нужды повторять, что высокие налоги тормозят развитие бизнеса. Да и жизнь заставить принять неизбежное: республики вскоре начнут конкурировать, те, которые создадут лучшие условия, льготами привлекут бойких деловых людей из других регионов и на этом выиграют. Потому что предпринимательство интернационально.

Уместно напомнить, что японцы начали возрождать свою экономику с налоговых ставок от 0 до 5%. А что мы имеем? Взять хотя бы пресловутый налог с оборота, который назвали акцизным. Его ставку оставили на уровне прошлого года. А поскольку цены на сырье и материалы резко выросли, увеличилась и величина налога. В такой ситуации некоторые литовские товары автоматически стали неконкурентоспособными на союзном рынке. Вряд ли разумно за счет налогообложения латать дыры в бюджете. Нужно сокращать его расходные статьи, скажем, частично переводя медицину, культуру, образование в частные руки, поощряя благотворительность, меценатство. Пока и здесь разгово-

ров больше, чем конкретного дела. Да и деньги от приватизации помогут оздоровить финансы.

Нам, до сих пор жившим вне правовой системы, без судов как инструментов ее действенности, важно не затягивать с разработкой и принятием свода законодательных актов о правовой охране собственности (одного Закона о собственности, как показывает зарубежный опыт, явно недостаточно), а также с созданием судебной системы в данной сфере. В Литве это уже делается, но, к сожалению, вяло. Кто виноват?

Стало привычным обвинять во всех грехах правительство. Многие выступают с требованием урезать его власть, не давать командовать всем и вся. Но при этом как-то упускают из виду, что те, кто претендует на место у руля, должны принять на себя часть функций и ответственности. Нормальная критика, подстегивание правительственных чиновников, несомненно, необходимы, но еще больше нужно конструктивное сотрудничество с ними. Далеко не все новые формирования ищут его.

На мой взгляд, отрадным исключением стал постоянно действующий «круглый стол», куда вошли Ассоциация промышленников Литвы, Союз предпринимателей, Союз сельскохозяйственных работников, свободные профсоюзы (рабочий союз, конфедерация профсоюзов, центристские и свободные профсоюзы), организация бывших владельцев земли, собственников домов, движение крестьян, союзы журналистов и правоведов. Здесь не кипят политические страсти, основа сотрудничества — экономические дела. Уже сформулированы предложения в виде проектов законов и постановлений правительства. «Круглый стол» учредил фонд свободного предпринимательства, выпускает газету, через которую формирует общественное мнение.

«Круглый стол» и Ассоциация промышленников имеют своих официальных представителей в (при) правительстве республики. Их «хлеб» — быть в курсе наработок правительства и вовремя подключать актив, чтобы оно не выдавало «на-гора» без согласования с нами постановления и документы, которые затем могут привести к его отставке.

Важно, чтобы новая государственность не создавалась на мафиозной основе. Одна из возможностей на этом пути — нарождение белого бизнеса (когда можно стать богатым в открытую) в противовес черному, который вежливо именуется теневой экономикой, насквозь пронизавшей коррум-

пированное государство. Сегодня многие люди на игре в политику делают большие деньги. Беспокоит, что эта неразбериха поощряет теневую экономику, порождает преступность. А с другой стороны, через экономическую нестабильность легче достичь политической.

При переходе от старого к новому хотелось бы не утерять всевозможные предложения и проекты, наработки, связи и контакты членов всех этих ассоциаций и союзов. Суверенные республики заинтересованы в использовании интеллектуального потенциала Литвы. Они охотно идут на создание совместных производств. Причем еще до отделения Литвы от Союза эти производства регистрировались как фирмы с участием иностранного капитала. Поэтому в связи с новой ситуацией особых препятствий в их работе не должно быть. Да и наши промышленники и предприниматели хорошо настроены на такие контакты. Один из типичных примеров: три литовских предприятия и российская ассоциация «Ритм» создали СП «Содружество», специализирующееся на коммуникациях, спутниковой связи, экологических приборах. И Литва будет иметь смешанные предприятия на территориях других республик. Пойдет экономическая интеграция.

Тем более, что эйфория по поводу вступления Литвы в мировое сообщество не имеет под собой серьезных оснований. Мы отстаем и в технологии, и в ноу-хау, многому еще должны научиться. А советский рынок нам более известен и неограничен. Так что создавать общий экономический рынок все равно придется, пусть и не на всей территории бывшего Союза. Можно ограничиться так называемым Восточным блоком. И здесь, учитывая наши наработки, Литва сыграет не последнюю роль.

Для честного бизнеса нужна «критическая масса» частных собственников. Но невозможно почувствовать себя собственником, не попробовав «на зуб», что это такое. Поэтому нельзя было дальше тянуть с приватизацией, несмотря на огрехи предложенной программы и не утихающие споры по ее поводу. Корректировки можно вносить и в ходе реализации...

ПОСТУПИЛ В ПРОДАЖУ ЗАВОД

Официальный старт первоначальному накоплению капитала был дан 5 декабря 1990 г., когда вступил в силу временный Закон Литовской республики о накоплении частного

капитала на государственных предприятиях. Было разрешено выкупить не более 10% имущества предприятия по остаточной стоимости. Для ее оценки используется сложная методика, основанная на уменьшенной вдвое норме амортизации. То есть стоимость фондов искусственно увеличивается по сравнению с балансовой. Предполагается, что она и дальше будет расти с поправкой на индексацию в связи с обесценением денег (но пока этот вопрос окончательно не решен). На мой взгляд, удорожание фондов станет сдерживать приватизацию и переход к рыночным отношениям.

Квота каждого проработавшего на предприятии не менее года сначала составляла 1,5 тыс. руб., а с февраля по просьбе Ассоциации промышленников Литвы увеличена до 3 тыс. На этом этапе обошлись без акций, ограничились подпиской по ведомости на предприятиях. Свои 3 тыс. человек мог внести сразу или выплачивать в течение года из зарплаты.

Следующим шагом стало принятие 28 февраля 1991 г. Закона о первичной приватизации государственного имущества, а сама она началась с 1 августа. «Первичная» потому, что обложена ограничениями, дающими возможность участвовать в приватизации всем слоям населения, а не только богатым. О каких ограничениях идет речь?

В «рублевой» приватизации разрешено участвовать гражданам Литвы и тем, кто вправе претендовать на гражданство (до 3 ноября 1989 г. постоянно проживал в Литве, имел постоянное место работы или постоянный источник существования). Остальные, в том числе и иностранные граждане, могут приобретать акции лишь за валюту и то только тех объектов, которые включены в отдельный перечень, утвержденный парламентом. Такой список готов. Правда, затянулись дебаты по поводу конвертируемости. Известна стоимость объекта в рублях, предлагается курс два рубля за доллар. Если для ресторанов, гостиниц и т.п. он, может быть, и приемлем, то для промышленных объектов — явно маловат. При расчетах в свободно конвертируемой валюте денежные квоты не устанавливаются.

Каждый гражданин республики старше 35 лет получает инвестиционный чек на 5 тыс. руб., до 35 лет — 4 тыс., несовершеннолетние — 1 тыс. Кроме «чековых денег», для покупки акций теперь уже любого предприятия (а не только по месту работы) можно дополнительно использовать деньги опять же по квоте, равной «чековой» сумме (еще 5

тыс. руб.). На данном этапе акции выдаются и на ранее подписанные 3 тыс. руб. Причем номинал чека будет расти (предусмотрена индексация).

Деньги по чеку не выплачиваются, но его разрешено продавать на аукционе (в этом случае индексация на него не распространяется). И здесь ограничение: купить можно до 10 чеков на 50 тыс. руб. — больше не зачтется. Контроль налажен через компьютерную систему, фиксирующую все акты купли-продажи чеков.

Мелкие объекты приватизируются целиком. По крупным и средним объявлено, что должно быть приватизировано не менее 30% их имущества. Тогда они из государственных переходят в статус государственно-акционерных. В Литве законодательно введено это понятие (его нет в России). Чтобы стать таковым, акционерам достаточно выкупить 20% госимущества.

Надо сказать, что в Литве даже госпредприятия управляются оригинально. Избирается наблюдательный совет, который назначает правление директоров (исполнительную власть), или же правление избирается собранием акционеров. Наблюдательный совет или правление на две трети состоит из акционеров. Имея только 20% капитала, они управляют предприятием. За пользование остальными 80% госимущества предприятие платит налог (своего рода аренда). Чтобы освободиться от него, надо выкупить и эту часть (достаточно иметь более 50%), т.е. перейти в статус акционерного предприятия.

Чтобы облегчить приватизацию средних и крупных предприятий, они расчленяются (конечно, без ущерба для производства) на меньшие объекты. Затем по мере необходимости они могут и объединиться, но уже на иной, экономической основе. После расчленения в зависимости от размера предприятие направляется на аукцион или акционируется. Подготовлен общий список объектов приватизации. За 15 дней до нее (или аукциона) публикуется программа, где дается краткая характеристика каждого предприятия и его частей, номинальная цена их и акций. Утверждены правила ведения аукционов.

В соответствии с решением центральной комиссии по приватизации в октябре приватизировано около 330 госпредприятий, причем примерно 90 — путем открытой подписки на акции. Итоги первых аукционов и начавшейся подписки обнадеживают. Объекты продаются по ценам, в

4—5 раз превышающим стартовые. К примеру, на первом аукционе в Вильнюсе продано шесть объектов почти на 2 млн. руб.

И все же мы не строим иллюзий, будто граждане Литвы или иностранцы быстро выкупят госпредприятия. Люди получат на руки инвестиционные чеки на 15 млрд руб., а имущество Литвы оценено в 40 млрд. У населения 6—7 млрд руб. в сбербанках. Конечно, оно не израсходует все их на приватизацию. Да и не сможет, даже если бы захотело, — развернуться помешают ограничения. Платежных средств — «чековых» и денежных — разрешено использовать не так уж много. Что такое 20—25 тыс. руб. для приобретения акций завода, когда цветной телевизор стоит 4 тыс. руб., а повседневная обувь — свыше 1 тыс.? Первый этап приватизации (думаю, он продлится год) скорее всего окажется для конкретных людей вялым. Тем более, что одновременно идет приватизация квартир. А кошелек-то один.

СЕГОДНЯ В ПРОДАЖЕ — И КВАРТИРЫ

Жилье начали продавать с конца 1988 г., но в 1989 г. парламент приостановил продажу до Закона о приватизации квартир, принятие которого затянулось до 28 мая 1991 г., поскольку не был решен вопрос о компенсационных чеках. Квартиры продаются жильцам по ценам 1989 года (тогда квадратный метр в Вильнюсе стоил 220-240 руб.). Норма 20 кв. м общей площади на человека плюс 15 кв. м на семью. Сверх этой нормы установлена прогрессивная шкала.

Первоначальный взнос — не менее 10% стоимости квартиры в деньгах и не более 80% в чеках и целевых компенсациях, т.е. деньгами можно оплатить максимально 20% стоимости. Если вы сразу не готовы полностью выкупить квартиру, остаток будете вносить в последующие годы (ежегодно не менее 10% стоимости, сама она не меняется).

Каждый должен определиться, кто из членов семьи станет владельцем квартиры. Сначала он оформляет инвестиционный чек, пишет, что согласен быть гражданином Литовской республики, потому что мы не хотим раздавать компенсацию тем, кто собирается уезжать. Несовершеннолетние дети вписываются в лист одного из родителей. Если есть страховка, то и ее включают в чек, так как на это тоже идет индексация. Затем в сбербанке открывается счет, с которого нельзя снять деньги.

К сожалению, Закон никаких исключений не сделал для старого Вильнюса — архитектурного заповедника. Муниципальные власти не хотят продавать старые дома. Новые собственники смогут делать с квартирами все, что захотят. А в этих домах ничего нельзя менять, по крайней мере нужно сохранить их внешний вид. Нужна поправка в Законе.

Приватизация квартир пойдет довольно быстро, потому что по Закону все желающие выкупить квартиры должны подать заявления до 31 декабря 1991 г. А само оформление продлится до июля следующего года. Думаю, лишь немногие не захотят стать собственниками жилья, ведь цены не такие уж страшные по сравнению с рыночными.

На строительство домов и кооперативных квартир на льготных условиях даются крупные ссуды (до 80% затрат). А вот на выкуп уже имеющегося жилья распространять эти льготы нецелесообразно, по крайней мере на первом этапе, потому что начнутся злоупотребления и кредитных ресурсов просто не хватит. Пусть жилец сам приложит усилия для поиска недостающих для выкупа средств, опять же уменьшится давление «лишних» денег на потребительский рынок. Тех, кто останется в муниципальном секторе, никто выселять не собирается, с ними будет заключен договор найма или аренды.

С успехом приватизации в Литве связывается и переход к разрешительному характеру прописки, готовится новый паспорт республики, в котором соответствующего штампа не будет.

На следующем этапе приватизации все квоты будут сняты. Его начало связано с введением национальной валюты. Пустить приватизацию за рубли опасно, мы их не контролируем.

СОЛИДНАЯ АДМИНИСТРАТИВНАЯ ДОЛЖНОСТЬ ИЛИ ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС?..

Успех любого дела решают люди. Из кого формируется предпринимательский слой, который вдохнет жизнь в новые структуры?

Реформа вновь поставила перед многими давно определившимися людьми «детский» вопрос: кем быть? Для себя я его решил в пользу бизнеса. На моем примере можно проследить, как выходец из государственной структуры, в ранней молодости комсомольский и партийный работник, «плавно» перешел в предприниматели.

Три года назад в числе первых я с огромными затратами сил и нервов, преодолевая мощное сопротивление, вырвал

4 ЭиОПП № 12, 1991 г.

производственное объединение «Неринга» из подчинения министерства (ЭКО 3.90). В этом году одним из первых стал готовить теперь уже производственно-коммерческую фирму к разукрупнению.

У меня были планы каждое наше подразделение «поженить» с иностранцами. Но удалось создать только два СП (с Великобританией и Германией) по производству мячей и канистр и одно — на финише. Это будет симбиоз частного, государственного и иностранного капитала, обширна и география — Вильнюс, Москва, Венгрия. А по трем оставшимся подразделениям «Неринги» подготовили документы, чтобы тоже отпустить их на «вольные хлеба». Став самостоятельными, они будут приватизироваться, скорее всего сначала станут государственно-акционерными. Не думаю, что они сразу потянут на статус акционерных.

Болезненная проблема — судьба администрации предприятия. В нашей фирме на 1800 работающих приходилось 250 администраторов. Какое место им уготовано при разукрупнении и приватизации? Мы решили создать на основе фирмы акционерное общество закрытого типа, которое будет заниматься коммерцией, используя знания, опыт и связи администраторов, управленцев, следить за конъюнктурой и оказывать услуги всем в них нуждающимся, в том числе бывшим подразделениям «Неринги». Не исключено, что какой-то завод откажется от этих услуг, — его дело. Хотя как экономист я знаю, что выгоднее и результативнее обращаться к специализированным фирмам.

После реорганизации «Неринги» должность генерального директора упраздняется. Я сознательно подрубил сук, на котором сидел. Останусь председателем правления (с литовской стороны) двух совместных фирм. А в акционерное общество, созданное бывшей администрацией, вхожу как акционер, не претендуя на руководящее кресло. Как президент ассоциации и как частное лицо я смогу своими контактами на разумных условиях помочь бывшим подразделениям реализовать те проекты, которые не успел завершить, будучи генеральным директором «Неринги».

Мне хватает забот и на Литовской товарной бирже, заместителем председателя биржевого комитета которой я являюсь и куда вхожу как частное лицо. Кстати, на долю частного капитала в ней приходится 53%. Она работает на акционерных началах, потому что госкапитал в меньшинстве. В этом мы видим перспективу новых формирований.

Генеральным директором биржи назначен бывший министр торговли Литвы А. Синявичюс. Удалось ему доказать, что биржа перспективнее министерского кресла. Конечно, в новой должности он получает зарплату выше министерской. Но не в этом суть. Биржевая стезя более перспективна. Синявичюс не ради голой идеи решился на нее, а хочет заработать солидный капитал в открытую, в рыночной экономике.

Мы, среднее поколение, должны помочь молодежи, которая заинтересовалась предпринимательством, пробиться через бюрократические препоны. И лелеем надежду, что она еще долго будет нуждаться в нас, хотя, конечно, может где-то и потеснить, а то и отстранить. Но ничего не поделаешь...

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — ЭТО ОБРАЗ ЖИЗНИ

Интервью президента Союза предпринимателей Литвы Арвидаса СТАШАЙТИСА

- Арвидас, вы единственный на всю республику миллионер, который пожелал себя обнародовать. Расскажите немного о себе. Как вы начинали?

- Вот уже десять лет я активно занимаюсь бизнесом. До этого был спортсменом, чемпионом Литвы по академической гребле. Завершив спортивную карьеру и окончив физкультурный институт, оказался на зарплате 115 руб. На нее с семьей никак не прожить. В то время разрешалось заниматься скорнячеством. С него и начал, взяв в долг 30 тыс. руб. Года не прошло, как и этот бизнес запретили. Пришлось уйти "в подполье".

Там освоил весь цикл: выращивал нутрий, выделывал шкурки, шил и реализовывал шапки. Прошел хорошую школу, стал разбираться в тонкостях бизнеса. Когда был принят прогрессивный Закон о кооперации, стал торговать пользующимися спросом компьютерами. Закупал их за рубежом и здесь продавал. Сейчас продолжаю этот бизнес, наращивая оборот. Кроме того, закупаю за границей другие товары и продукты. Валюту для таких закупок приобретаю на аукционах. Сегодня я президент международной корпорации "Томас", в которую входят совместные и частные предприятия, акционерные общества.

Всего в корпорации задействовано более 200 человек. Мог бы и дальше разворачивать дело, но катастрофически не хватает не только деловых, а просто ответственных людей. В цивилизованных странах один человек способен ворочать миллионами, так как может относительно легко найти компаньонов, специализирующихся в той или иной сфере (заготовка, транспортировка, сбыт и т.п.). А мы вынуждены всю цепочку организовывать сами. Непросто найти подходящего человека, обучить его, поставить на соответствующее место, чтобы он работал на тебя и на себя, конечно...

- Хотелось бы услышать ваше мнение о предпринимательской этике в наших условиях.

- Большинство отечественных предпринимателей ринулись в бизнес в основном ради того, чтобы как-то заработать деньги и выжить. Мало кто понимает, что предпринимательство - это образ жизни. Стоя на такой позиции, как я могу нарушить слово, данное людям, с которыми мне и дальше жить и сотрудничать? Как я могу лишиться их доверия? Перед временщиками, действующими из соображения урвать тысячу-другую и больше никогда в данный город не возвращаться, с этими партнерами не встречаться, такой проблемы, конечно, не стоит. Вот и получается, что им "все дозволено". Отсюда и отсутствие этики предпринимательства в наших пещерных условиях.

- Почему другие богатые литовские предприниматели не спешат следовать вашему примеру и не рассекречиваются?

- Литва - небольшая республика, в ней и, в частности, Каунасе, где я живу, мы все на виду. Любого богатого легко можно <словить>, поэтому они и не хотят себя объявлять. Хотя наше население лояльнее, мягче относится к крупным предпринимателям, чем, скажем, москвичи. Но в Москве легче затеряться, хотя именно там немногие решились вступить в Клуб молодых миллионеров, а тем более - открыть свои имена. Я поддерживаю контакты с этими ребятами, они молодцы. Там быстрее идут прогрессивные процессы, хотя мы в Прибалтике раньше начали. Правда, москвичам пока не удалось организовать предпринимательское движение в поддержку частной собственности.

- Работу в этом направлении ведут Московский союз частных предпринимателей и Российский союз частных собственников. Интервью президента этих союзов В. В. Щекочихина опубликовано в ЭКО 7.91.

- Я больше знаю о деятельности Святослава Федорова, это настоящий предприниматель. Ему удалось то, чего еще долго в СССР не будет: люди у него не просто хотят работать не на другого, а на себя, но и несут за свою деятельность полную ответственность. Ведь в рыночных условиях главное - свобода действий, а сразу за ней следует ответственность за эти действия. Это пока плохо осознается. Советскому человеку - много ли, мало ли ему дозволено - отвечать за последствия своих решений не требовалось.

Вернусь к движению в пользу частной собственности. Мы пытаемся его организовать через рожденный в мае 1991 г. Союз предпринимателей Литвы (типа Народного фронта, "Саюдиса"). Главную цель нашего Союза видим в том, чтобы менять общественное мнение, мышление народа, просвещать массы. И у нас все желают благ, которые дал Западу капиталистический строй. Но мало кто готов на решительные шаги по разрушению социалистических догм, диктата государственной власти.

Пока мы не изменим психологию населения, которое на 99% - "советское", бесполезно творить новые законы, добиваться смены одного парламента на другой, якобы более прогрессивный. Ведь там заседают все те же люди, с тем же мышлением, исковерканным за годы советской власти. Мы намерены конкретными делами демонстрировать эффект частных предприятий.

Потому-то я вполне сознательно себя обнародовал. На собственном примере хочу показать людям, что можно и в нашей стране быть миллионером, а то и миллиардером - идет крутая инфляция.

- Сколько в Литве частных предпринимателей?

- Трудно сказать, статистика мне неизвестна. Знаю только, что в республике зарегистрировано 35 тыс. частных и акционерных обществ и 300 совместных предприятий. Все они - потенциальные поставщики членов нашего Союза предпринимателей. Думаю, что пополнят наши ряды и члены Союза промышленников Литвы, который, по моим оценкам, через полгода-год прекратит существование. Там много настоящих предпринимателей, которые сумели выжить в советских условиях и держать заводы на хорошем счету. Хотя немало и директоров - типичных служащих.

- Известен ли вклад частных предприятий в бюджет?

- Его можно оценить только по декларациям. В Клайпеде, например, частные предприятия дают 35% доходов бюджета. Учтите, что это интернациональный город и там еще не очень-то раз-

вито частное предпринимательство, в Каунасе существенно больше. По-моему, в целом по республике так и будет 30-35%.

- Сегодня деловые люди жалуются на чехарду законов. Дают ли они возможность развиваться частным предприятиям?

- Самое плохое, что новые законы нередко не отменяют старых. Бюрократы используют те, которые для них предпочтительнее. Естественно, то, что выгодно бюрократам, невыгодно предпринимателям. Казалось бы, мы должны быть довольны, что установлен единый для предприятий всех форм собственности налог на прибыль 29%. Однако в общей сложности предприниматели отдают (с учетом кредитов, банковских процентов, платы за землю и страховки) не менее 84% прибыли.

- Тем не менее предпринимателей становится все больше. Значит, они надеются на доходы от бизнеса.

- Большинство сейчас бросается в море бизнеса от нищеты и глупости, рассчитывая, что начнут дело и сразу пойдут деньги. Но действительность зачастую не оправдывает их ожиданий. Мы намерены добиваться изменения существующей финансовой, банковской системы, улучшать условия для предпринимательства. Крупным шагом стало бы широкое внедрение во внутриреспубликанский оборот любой конвертируемой валюты (долларов, марок, франков). Пока предприниматели получают валюту в основном частным путем (западные партнеры рассчитываются ею за наши услуги и товары), а также на аукционах. Она постепенно втекает в оборот, но существенно медленнее, чем требуется. Конкретных данных по Литве у меня нет. А в Эстонии, как мне говорили эстонцы, на внутреннем рынке ходит свыше 20 млрд финских марок.

- В Литве началась первичная приватизация. Как к ней относятся предприниматели?

- Приватизация безусловно необходима. Каждый дом, магазин, завод, дерево должны иметь своего хозяина. Но, уверен: Закон о приватизации, который ныне реализуется, не оправдает ожиданий. Литва потеряет драгоценное время. Будут второй, третий, четвертый этапы, пока народ не поймет, для чего и ради чего все же начали приватизацию. Для возрождения частной собственности, свободы предпринимательства.

Подготовленный нами, предпринимателями, проект Закона о приватизации в корне отличается от принятого. Здесь не место описывать его в деталях. Отмечу главное: государственное имущество нужно не распродавать, а разделить в виде чеков.

Иначе в приватизации примут участие лишь немногие. Остальные по-прежнему останутся в тисках социалистической, несвободной системы. А огромный капитал, которым владеет государство, окажется "замороженным" на длительное время. Благодаря разделу имущества, по нашей концепции, все получат одинаковые возможности заниматься предпринимательством.

- Поскольку вы не вдаетесь в детали, трудно понять, как будут обеспечены при такой раздаче равные возможности работнику, скажем, парикмахерской и АЭС. Прекрасно известно, как люди относятся к дармовщине...

- И все же пусть они попробуют "подержать в своих руках" весомую собственность, обанкротятся и снова поднимаются, пусть вырабатывают в себе навыки предпринимательства. Несомненно, окажется немало проигравших, не сумевших наладить собственный бизнес. Их придется содержать. Однако кормить их будет уже не меньшинство толковых людей, а большинство. Крупный пирог легче поделить. Пока пирог мал, а иждивенцев много, они будут призывать власти грабить частников в свою пользу.

КТО НЕ РИСКУЕТ, ТОТ...

Интервью частной предпринимательницы, председателя закрытого акционерного общества «АКИС» Риты СТУНДЖЕНЕ

- В Литве оправы для очков пока не производятся. Но есть надежда, что будут выпускаться благодаря акционерному обществу "АКИС". Его создали бывший цех по производству металлических игрушек фирмы "Неринга", Московское научно-производственного объединение "Медоборудование", венгерская фирма и частное лицо. Все учредители полагают, что больше других рискуете именно вы, Рита, вкладывая свои 1100 тыс. руб. в капремонт помещения, оборудование и оборотные средства. "Неринга" в качестве своей доли предоставила производственное помещение с готовой инфраструктурой, оценив его в те же 1100 тыс.

руб. Венгры поставляют технологию, сырье, полуфабрикаты. Вы человек риска? У вас ведь это не единственный бизнес?

- Прежде чем что-то начинать, я как экономист по образованию все просчитываю. И готова к риску, конечно. Тут, видимо, надо иметь соответствующий характер. Стоящее новое дело рождает азарт, а он затягивает.

Когда я услышала о первом кооперативном кафе на Кропоткинской в Москве, загорелась, жадно читала все, что писали об этом начинании. Готовила себя психологически - ведь шла в незнаемое. Знакомые говорили, что у меня не все в порядке с головой стало к пятидесяти годам - никто из них не рискнул расстаться с госсектором. А я, проработав 10 лет в промышленности и 20 лет в торговле, ушла в кооперацию с престижного места директора крупнейшего в Вильнюсе гастронома. Мне нужна была свобода.

Кооператив в действительности был номинальным. Владели имуществом мы вдвоем с компаньоном, остальные фактически были наемными работниками, своих денег не вносили, поэтому на имущество не претендовали (о чем и писали в заявлении при вступлении в кооператив). В начале 1991 г. все предприятия и кооперативы Литвы обязаны были перерегистрироваться как государственные, государственно-акционерные, акционерные или частные. При перерегистрации мы полюбовно разделились, зарегистрировав частные фирмы: мой напарник - информационно-юридический центр, а я - фирму "Маргарита". В нее входят бистро, рабочая столовая, пивной бар, колбасный цех и комиссионный магазин.

Кроме того, я и мой коллега создали закрытое акционерное общество, внеся по 40 тыс. руб. Издаем газету "Литовас коммерсант". Пока она прибыли не дает, особенно в связи с повышением цен на бумагу. Но престижна. Надеемся, дела поправятся, так как биржи, предприятия, коммерческие организации стали откупать полосы для размещения своей информации. А о закрытом акционерном обществе "АКИС" уже шла речь.

- Вы можете сравнить условия для предпринимательства на заре кооперативного движения и нынче. Когда было легче?

- Условия только ухудшаются. К примеру, по Закону о кооперации кооператив первый год своего существования отчислял в бюджет 2% прибыли, второй - 5, третий - 10%. Постепенно ставки поднимались, колебались и задержались для предприятий всех форм собственности на 29%. Выросли и отчисления

на социальное страхование: сначала с 4,7 до 15,6%, а затем до 30% фонда зарплаты.

Но это далеко не все. Вводятся такие бессмысленные налоги, что создается впечатление, будто "большие" экономисты не просто ничего не понимают, а сознательно вредят. Чего стоит один только 14-процентный добавочный налог, которым обложили предприятия, занимающиеся продажей сырья и товаров (без их технологической или кулинарной обработки), ввозимых частными предприятиями и отдельными лицами из СССР и других стран! Под давлением здравомыслящих людей он просуществовал лишь со 2 февраля по 20 апреля 1991 г. Какой смысл блокировать ввоз товаров, если рынки пусты! В этом же ключе действуют и павловские ограничения ввоза.

Двойной пресс литовских и советских законов особенно ощущался при экспортно-импортных операциях. На таможне издевались и те и другие. Если груз тебе запломбировала советская таможня, литовская злится. Если наоборот - советская таможня могла распломбировать и тоже издевалась. Такое поведение унижает. Привозишь валюту и товар для людей и за это страдаешь...

- Но в будущее вы смотрите с оптимизмом?

- День на день не приходится. То мне кажется, что все плохо и рухнет, то - ничего, терпимо. Все зависит от политической ситуации. В экономическом плане вроде бы движемся к лучшему, к рыночным отношениям. Но в предпринимательской среде, по моим наблюдениям, особого оптимизма нет, много озлобленных, недовольных. Когда решаешься на предпринимательство, надо хотя бы на пять лет вперед знать, на что можешь рассчитывать, какие будут налоги. Пока поощряется в основном коммерческая и посредническая деятельность, а не производственная. Мои коллеги-производственники стонут, некоторые вынуждены сужать свой бизнес.

- Поскольку лично вы не закрываете свои предприятия, значит, сумели приспособиться, научились обходить препоны...

- Меня спасает многопрофильность моего бизнеса - один хромает, другой помогает. Мой пивной бар очень прибыльный. И комиссионный магазин без особого риска обеспечивает хорошую прибыль, хотя из-за резких скачков цен его товарооборот упал в 3-4 раза.

Бистро "Маргарита" иногда на нулях выходит (оборот сократился в 3 раза). Расположено оно около железнодорожного вокзала и рассчитано скорее на приезжих, чем на местных жителей. А поток приезжих после ужесточения режима

торговли, введения визиток, январских событий и т.п. незначительный. Продукты дорожают, а цены на блюда сильно не поднимешь - тогда вообще никто не придет в бистро.

Что касается моей столовой, так она полный банкрот. Но я ее не закрываю - тут есть нюансы. Расположена она в промышленной зоне и обслуживает в основном рабочих предприятия, которое предоставило мне помещение под столовую и офис. Я выкупила оборудование при условии, что буду кормить рабочих по цене сырья. Само помещение в Вильнюсе - уже огромный плюс. У меня много планов, как использовать свободные площади, - скажем, буду грибы солить и отправлять за границу. А вообще-то здравомыслящие люди вряд ли сейчас решатся открывать предприятия общепита.

Не закрываю я столовую и потому, что у меня ответственность перед работниками: они же оставили прежнюю работу и пришли ко мне. Не могу их выгнать на улицу. Более того, плачу им половину компенсации за подорожание продуктов. Половину потому, что кормлю их бесплатно, не считая, сколько съели, но работают они через день.

- Вы отбираете лучших работников?

- Да, поскольку предлагаю хорошие условия, уважение к их труду, приличную зарплату. В моей частной фирме работают 70 человек, получают они в 2-3 раза больше, чем в госсекторе, стали лучше жить. Кстати, чем больше у нас будет богатых людей, тем выше будет общий уровень жизни. Но если меня не устраивает работник, спокойно с ним расстаюсь, профсоюза у нас нет. По моим наблюдениям, в частном секторе люди ответственнее относятся к работе, чем на госпредприятии.

- Можете ли вы назвать величину вашего капитала и доходов?

- Я покупала основные фонды в изношенном состоянии, ремонтировала, реставрировала, модернизировала. И теперь при страховании их оценили в 200 тыс. руб. по коммерческим ценам. Они потянут, может быть, и на большую сумму, если захочу продать. Об акционерных обществах я уже говорила. В квартал у меня остается 25-30 тыс. руб.

Но я их никогда не трачу на себя, на личные расходы мне достаточно 500-600 руб. в месяц (правда, питание у меня "бесплатное"). Ведь сами по себе деньги сейчас ничего не стоят. В условиях стабильности, может быть, и стала бы копить. Пока же один день могу подержать в руках 10-15 тыс. руб. - и тут же их во что-то вкладываю, стараюсь в производство, в новый

бизнес. В этом смысле я никогда раньше так богато и увлеченно не жила.

- Из рассказов ваших сотрудников и дочери я сделала вывод, что вы и многие, кто вас окружает, относитесь к категории "работоголиков". Как довольно типичный случай мне поведали, что в Польшу и обратно вы как-то съездили по делам всего за сутки. При этом 7 часов провели на таможне, а потом, чтобы быстрее добраться от границы до места, из-за автомобильной пробки шли пешком 3 часа. А утром уже были на работе в Вильнюсе. Ваш ритм дисциплинирует и других. Правильно говорят, что богатые люди практически не бывают ленивыми, и наоборот?

- Не бывают. В акционерном обществе мы не устанавливаем рабочий день, не требуем обязательного присутствия - было бы дело. Лично я работаю не менее 10-12 часов. Правда, надеюсь, что это только вначале. В дальнейшем не намерена столько времени отдавать работе. Зачем тогда все это надо? В мои годы хорошо заниматься бизнесом, потому что все другие соблазны куда-то уходят... Хотя физически и нелегко.

ЧАСТНЫЙ СЕКТОР ГОСТОРГОВЛЕ НЕ СТРАШЕН

Интервью министра торговли Литвы Альбертаса СИНЯВИЧЮСА[1]

- Альбертас, хотелось бы услышать о взаимоотношениях Министерства торговли и предпринимателей.

- Давайте с самого начала уточним термины. Речь идет в основном о кооператорах, которые и раньше были предпринимателями. При обязательной перерегистрации, проведенной в Литве в начале этого года, многие из них официально стали

1 Интервью записано незадолго до того, как автор сменил министерское кресло на должность генерального директора Литовской товарной биржи.

частными предпринимателями. Раньше говорили "спекуляция", теперь - "бизнес".

С прошлого года, когда меня утвердили министром торговли, министерство стремится тесно и взаимовыгодно контактировать с кооперативами. Они производили различные товары, многие из которых предпочитали с большей выгодой для себя продавать в Свердловске, Тюмени, Средней Азии. Теперь госторговля скупает оптом их продукцию по цене немного ниже той, что могла бы быть за пределами республики. Но при этом не нужно нести транспортные расходы, содержать перевалочные базы, склады, откупаться и отбиваться от вымогателей. Причем если государственные оптовые базы сумеют подороже реализовать этот товар, то кооператоры получают надбавку к первоначальной договорной цене. Нет - так нет. У министерства появилась возможность управлять потоком и ассортиментом кооперативных товаров через контракты, договоры. Иногда снабжаем предпринимателей сырьем (по ценам несколько выше государственных). Так, в прошлом году, когда было совсем трудно с постельными принадлежностями, мы продали кооперативам материал, готовая продукция осталась в республике. Цену на нее устанавливала госторговля.

- Если я вас правильно поняла, на эти дополнительные (сверх тех, что поставляли госфабрики) постельные принадлежности пошли фонды, которые предназначались для розничной торговли. Мне не раз приходилось слышать у прилавков государственных магазинов, "обремененных" лишь кооперативными товарами, гневно-печальные вариации на тему "в пустых прилавках повинны такие-сякие кооператоры". Выходит, это делается с министерского благословения.

- Кооперативы все равно скупили бы материал (не весь, конечно), причем готовую продукцию скорее всего вывезли бы из республики туда, где им предложили более высокую цену. А так мы удерживаем ее на местном рынке.

- Охотно ли идут кооператоры на такой контакт с госсектором?

- В бизнесе если 10% эффекта есть - уже хорошо. Так как у нас широкая сеть оптовых баз, торговых точек, мы можем охватить многих предпринимателей. За шесть месяцев этого года закупили у них продукции на 18 млн руб. - немало, по-

скольку это в основном относительно дешевые товары повседневного спроса.

- Частные предприниматели говорят, что в нынешних условиях одним из выгодных и доступных многим дел является коммерческая торговля. Как меняется ее товарооборот после резких повышений цен?

- Этот показатель не отражает реальной картины, он как кривое зеркало в условиях ажиотажного спроса населения, которое ждет только худшего и запасается любым товаром, избавляется от обесценивающихся денег, расхватывают все мало-мальски качественные товары - надо и не надо - в надежде на последующий обмен. Как говорится, торговец умирает последним.

После того как в коммерческих магазинах было разрешено устанавливать на товары цены по договоренности сдатчика и продавца (а не как раньше в комиссионках - не выше государственных), эти магазины стали появляться, как грибы после дождя. Например, только в Паневежисе их было открыто 165, теперь осталось 120. За это время цена импортных видеомагнитофонов упала с 11 до 7 тыс. руб., телевизоров - на 2-3 тыс. руб.

Кстати, цены в государственных и частных коммерческих магазинах почти не различаются. Видя их движение, легче регулировать и государственные цены, избегая популизма. Кому еще нужно доказывать, что цена должна соответствовать спросу и предложению? Конечно, если резко поднять цены, многие люди не смогут купить товары, несмотря на компенсации. Ведь деньги неравномерно распределились среди населения: лишь 10% людей владеют большими деньгами. Но эти 10% не смогут купить все, значит, цены постепенно начнут снижаться.

- При условии, что будет увеличиваться предложение товаров. Пока же производство сокращается, предприятия легко набирают те же, а то и выше, стоимостные объемы при взлетевших ценах и своем монопольном положении.

- Вы правы. Стимула к увеличению производства нет. Сейчас я опасаюсь и предприятий-монополистов, и покупателей, вернее - популизма. Сбивать ажиотажный спрос удается только по некоторым товарам. Ткани, например, уже лежат в наших магазинах.

- В республике созданы биржи. Министерство торговли с ними взаимодействует?

- Биржи - это одна из многих подпорок рынка. Они открывают прекрасную перспективу. Наши оптовые базы вступают в Литовскую товарную биржу в качестве готовых брокерских контор. Если, скажем, оптовая база одежды закупила товаров больше, чем нужно для розничной торговли, или приобрела непрофильный товар - автомобильные покрышки, это ее свободный ресурс, который она реализует через биржу. Там же она может приобретать товар, часть которого пустит в розничную торговлю.

- Как вы относитесь к приватизации? Возлагаете ли на нее надежды?

- Без нее не будет свободного рынка. Зарождение частного сектора госторговлю не пугает. Она от этого не проиграет, наоборот, сможет закупать товар, где выгоднее: не в Вильнюсе, так в Риге... И наконец-то уйдет от несвойственной ей функции распределения. Любые разновидности талонов невыгодны торговле. Мы ведь платим за товар, а реализовывать его можем только по мере поступления талонов от населения в течение месяца. И за его пролеживание не по нашей вине платим сначала 6, потом - 12%. С какой стати? Держимся только за счет солидных оборотных средств. В новых условиях, конечно, придется позаботиться, чтобы наши торговые работники чувствовали конъюнктуру, а не как теперь: получил, распределил и себе оставил, чтобы для кого-то быть "хорошим человеком".

Сомневаюсь, что приватизация пойдет достаточно быстро. Я предлагал еще в прошлом году распродать в каждом районе по 10% магазинов. Тогда цены были ниже, и люди купили бы. Теперь они подскочили. К примеру, цена магазина бытовой химии, разместившегося в типовом одноэтажном здании, в ходе торгов подскочила с 64 тыс. до 1,1 млн руб. Более того - нужно определиться, куда прежде направить средства: на покупку квартиры, акций предприятий или магазинов.

При приватизации нерентабельных магазинов, скажем, молочных, которые жизненно важны в каждом квартале, ставится обязательное требование - не менять их профиль в течение двух лет при условии, что госторговля будет обеспечивать владельца молочными продуктами. Помимо обязательного ассортимента, он может торговать и другими продуктами и товарами.

Материалы подготовила кор. ЭКО
Татьяна БОЙКО

НУЖНАЯ ПРОФЕССИЯ...

(ОБЗОР СТАТЕЙ, ПОСВЯЩЕННЫХ РОЛИ ЭКОНОМИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ)

М. ХЕНКИН,
кор. ЭКО

Разговор в автобусе. Женщина в платочке:

— Говорят, дача, а я ее колонией называю. С утра до вечера спину гну.

Вторая женщина в платочке:

— Кто работает, у того все и есть. Вон наши соседи даже курей развели.

Мужчина в шляпе:

— А если на девятом этаже живешь?

— И на девятом этаже тоже не дураки. Дачи и погреба все понастроили.

— А если там женщина одинокая или старушка больная?

Вторая женщина в платочке:

— Бездельники, значит. Я вот тоже одинокая и больная...

...Было это месяца три назад, в золотые осенние денечки. Никакого отношения к обсуждаемой проблеме эти пересуды вроде не имеют. Но если воспользоваться оценками человека из толпы, обремененного заботами о том, когда лучше сажать чеснок или солить огурцы, то место предмету нашего внимания — экономистам государственных промышленных предприятий, конечно же, на «девятом» этаже. Но не в компании тех, кто «тоже не дураки», а других — одиноких женщин или больных старушек, которые ничего не могут.

Однако оставим в покое автобусную публику. Ведь и выводы наших авторов тоже не блещут оптимизмом. Начнем с самого простого: как все они для себя определяют положение экономических служб, с чем сравнивают. Заслуженный экономист из Барнаула П. Г. Ефремов (его статья «Идет охота на волков» в ЭКО 7. 91 открыла дискуссию) называет своих коллег «штурманами экономики». Правда, он делает оговорку, что так пышно выражаться любили во времена оные. Теперь на экономистов валятся все шишки, любой вахтер на проходной скажет вам, что они дармоеды.

«Экономист на заводе беззащитен, — печально констатирует Павел Григорьевич, — и мало что может противопоставить незаслуженным гонениям».

Картина у него получилась довольно мрачная. С одной стороны, под громкий клич «политических эпигонов» народ двинулся дорогой разрушений и как увидит экономиста, так и кричит: «Ату его, братцы, это он нас в болото загнал», а с другой — сам автор в качестве программы предлагает одни повелительные наклонения типа: объявить решительную борьбу, отменить, запретить, привлекать к материальной и уголовной ответственности, прекратить и т. д.

Генеральный директор крупного новосибирского завода И. А. Воронов («Учиться работать в рыночных условиях», 9.91) сравнивает заводских экономистов с флюгером, так как они всегда чутко реагируют на любые перемены политического ветра. Но это не их вина, — считает руководитель. На заводах службы, связанные с экономикой, появились лет пятнадцать назад, когда наше общество жило по жестким законам и догмам. Учились экономисты в наших вузах, где преподавали то, что разрешено и положено. На предприятии они опять попадали в ситуацию, когда надо было «играть в игры». О том, в какие игры играли и как, со знанием дела рассказывает начальник бюро экономического анализа Э. Д. Колесникова («Травля? Нет. Плановая кампания», 10.91). Она подчеркивает, что главное достоинство заводских экономистов заключается в поразительном умении сохранить себя и свои деловые качества несмотря ни на что, быстро ориентироваться в череде бесконечных экспериментов, новых методов хозяйствования, первых, вторых... десятых моделей хозрасчета. «Не знаю, в какой еще стране и какие экономисты способны это выдержать, — пишет она, — но наши выдержали, выжили и даже не потеряли надежды, что когда-нибудь этот «шабаш» кончится».

Несколько по-иному понимает роль экономистов на предприятии директор одного из филиалов Сибирского банка П. А. Митяев («Поле, которое нужно вспахать и засеять», 12.91). По его мнению, экономические службы должны превратиться в глаза и уши руководителя и всего коллектива. Банкир отводит экономистам роль поводырей или проводников в море всевозможных постановлений, решений, указов. Но просто собрать и сгруппировать бумаги мало: заводской экономист должен нести в себе «активное начало». Однако каждый толкует его по-своему.

Обратимся к ситуации, типичной для государственного предприятия. Конструктор А. И. Медведев справедливо отмечает, что заводской коллектив делится на две неравноправные группы. Высококвалифицированный токарь, инструментальщик, фрезеровщик вспомогательного производства получают меньше тех, кто имеет более низкую квалификацию, но занят на сборке основной продукции («У одного котла», 10.91). Экономисты же и в шеренге «не основных» далеко не на первом месте. Но они ревностно относятся к своему предназначению бдительно охранять государственные интересы. Как пишет кандидат экономических наук А. А. Авакян («Неподдающиеся», 11.91): «Первое, что обращает на себя внимание в поведении экономических служб промышленного предприятия — это противопоставление МЫ и ОНИ. МЫ — это управленческий аппарат, представители которого искренне убеждены, что именно они и есть завод. А все остальные — рабочие, техники, мастера, специалисты, одним словом, производственники — это ОНИ. ОНИ думают только о своей зарплате. ИМ сколько ни дай, никто и словечка доброго не скажет...», а между тем процветание и благополучие завода зависят от того, «сколько МЫ сможем пробить у вышестоящей организации». Цитаты лишний раз подтверждают, что система сформировала управленческие структуры, оторванные от реальной жизни и целиком сориентированные на держателей власти.

Обратив свои взоры наверх, экономические службы не привыкли смотреть ни под ноги, ни вперед. В такой ситуации, — отмечает кандидат экономических наук В. Д. Маркова («Сначала пусть придут менеджеры», 9.91), — нет места специалистам-аналитикам. «Все перспективные вопросы решались на вышестоящем уровне, а текущая экономическая работа строго регламентировалась типовыми методиками и нормативными документами, которые четко определяли порядок составления и заполнения планов и отчетов. Даже годовой отчет, в работе над которым участвуют все экономические службы, составляется скорее для проформы и мало что позволяет узнать о деятельности предприятия».

Попытки что-либо изменить, как правило, заканчиваются ничем. И. А. Воронов в качестве примера приводит экономический эксперимент 1983 года, в котором участвовали предприятия Минэлектротехпрома. Впервые были установлены договорные отношения с министерствами. Но вскоре все попытки радикальных перемен стали сворачиваться: работники министерства почувствовали, что они

уже не начальство в полной мере. Поэтому большинство положений, обеспечивающих самостоятельность предприятий, исчезло из условий договора уже в конце первого года. Аппарат поставил все на свои места. Экономические новшества, внедряемые сверху (тот же полный внутрипроизводственный хозрасчет), создавали только шум и дополнительную бумажную возню. Результат в итоге, как всегда, равен нулю. Еще более категоричен в своих оценках Г. И. Иванищенко («Утраченные иллюзии», 8.91). Все попытки централизованного руководства выполнять старые функции, пользуясь экономическими методами, он прямо называет мистификацией и самообманом. И, обращаясь к чиновникам от администрации, призывает их, коли не получается по различным объективным и субъективным причинам плановое развитие, «дать поскорее волю». Но нужна ли она, воля?

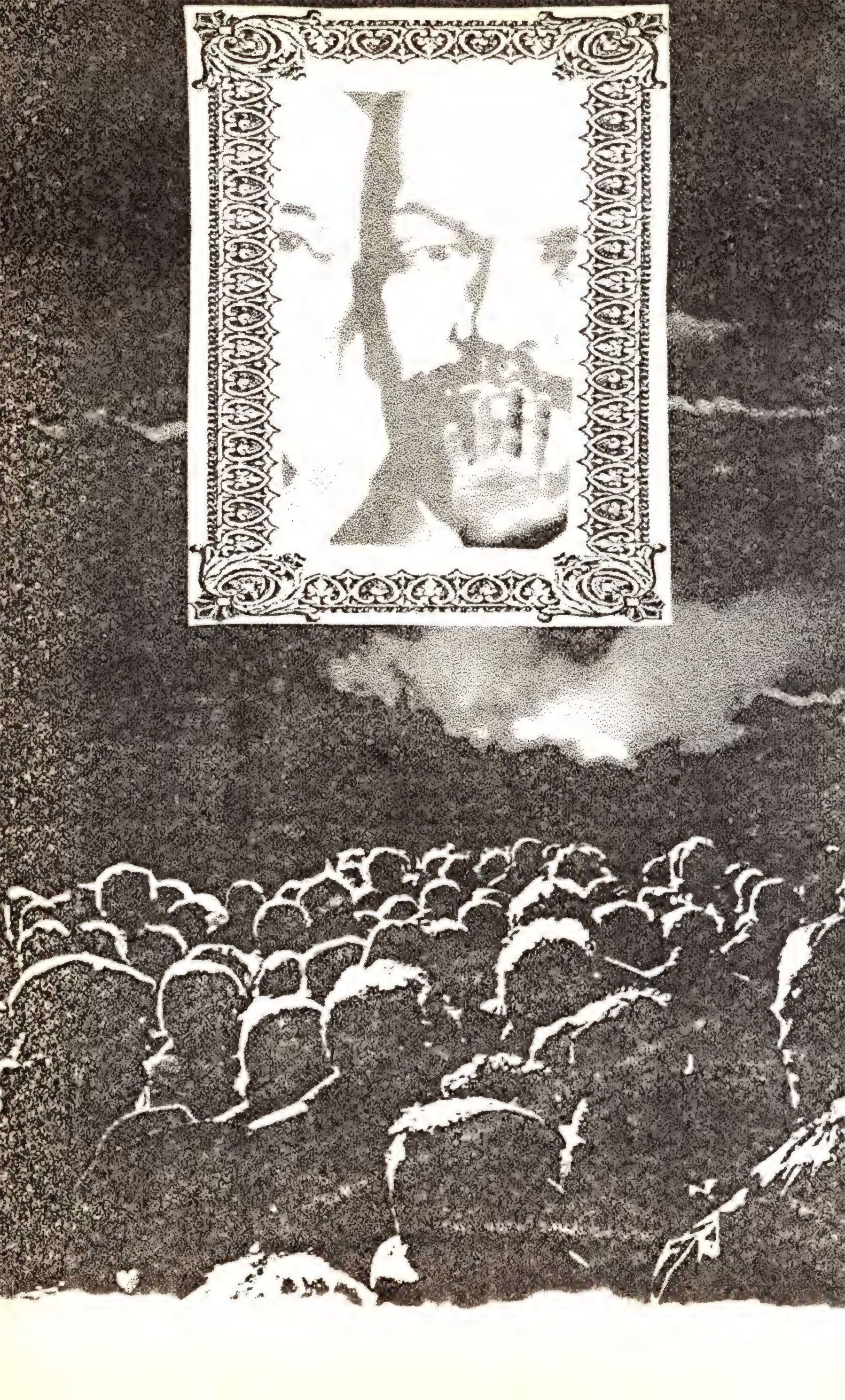
Пока что заводские экономисты от этой самой воли открещиваются, как могут.

На «Сибэнергомаше», где работает конструктор А. И. Медведев, экономические службы по старой доброй традиции составляют планы, пишут отчеты, то есть с удовольствием проглатывают и переваривают то, что им доводят сверху, не утруждая себя критическим осмыслением, выгодна или нет такого рода деятельность предприятию. Александр Иванович не видит проку от подобных экономистов и считает, что конструктор запросто сможет и без них обойтись. С его точкой зрения полностью совпадают взгляды В. Д. Марковой: «В нынешней ситуации экономисты на предприятиях не нужны. Попробуйте обратиться в бюро по трудоустройству — выясняется, что требуются бухгалтеры (и в большом количестве, в связи с развитием малого бизнеса), а не экономисты». По мнению И. А. Воронова, все разговоры о том, что экономисты не у дел, что они не нужны или не находят точек для приложения своих сил, свидетельствуют о том, что либо руководство предприятий не осознает, какое время наступило, либо сами экономисты не способны решать масштабные и сложные задачи. А вот точка зрения экономиста Э. Д. Колесниковой: «Прежний опыт только тормоз. Привычка ждать указаний, инструкций, разъяснений настолько живуча, что какие-то реформистские начинания внедрять на предприятии неимоверно трудно. Да к тому же в текучке отчетов и учетов ни на что серьезное времени не остается».

А. И. Медведев сравнивает заводских экономистов со свадебным генералом. «На долю экономиста остается чисто механическая работа, от него не требуется особых знаний, не нужно изучать конъюнктуру, заниматься прогнозированием. Этим больше озабочены конструкторы». Выход он видит в обучении. Есть, например, смысл студентов экономических факультетов с первого курса готовить для работы на определенном предприятии, чтобы к концу обучения они знали не только основы экономики, но и конкретное производство, или научить экономике «технаря»...

«Увы, — как бы возражает ему Э. Д. Колесникова, — печальный опыт прошлого не позволяет принимать все «всерьез и надолго». Поэтому очень сложно на предприятиях приобщать народ к экономике. Умудренные опытом кадры не хотят зря тратить время. Надоело». П. Г. Ефремов считает, что появилось немало дельцов на ниве просвещения, превративших стремление к знаниям в кормушку. Учат все кому не лень, не имея на то права и педагогических навыков. За большую договорную плату они неплохо греют на этом руки. Несколько по-иному, но тоже критически рассматривает проблему обучения экономистов В. Д. Маркова. Вот что она пишет по поводу ставших сейчас модными зарубежных школ бизнеса или центров подготовки менеджеров: «Краткосрочные курсы могут служить только толчком, импульсом, пробудить новые идеи. Целенаправленное обучение специальности в таких условиях невозможно. Да и после возвращения набравшегося иноземного опыта экономиста ожидает горькое разочарование: дома за это время ничего не изменилось и все нетрадиционное встречается в штыки».

Есть евангельское изречение о том, что «не вливают вина молодого в мехи ветхие». Нельзя создавать новое, не порвав со старым. Наши авторы говорят примерно то же самое. Например, что «требуется решительная перестройка на высшем управленческом уровне — лишь она способна изменить характер экономической работы на предприятиях, привлечь новых людей, профессионалов современного уровня». Что экономистам, как в живую воду, надо «окунуться в рыночные отношения». Пока рынка нет, он на заводе так и останется работником вспомогательного производства. То есть жильцом с «девятого этажа», далеким от земных проблем.



Кто контролирует прошлое, контролирует будущее: кто контролирует настоящее, контролирует прошлое.

Дж. ОРУЭЛЛ

Идеологическая и политическая борьба относительно необходимости и направления изменений осуществляется иногда под покровом различных интерпретаций нэпа.

Л. САМУЭЛИ

По мнению венгерского ученого Л. Самуэли, судьбу нэпа вполне могла бы охарактеризовать следующая перефразировка известного утверждения Н. Бухарина:

...В самой действительности нэп одновременно существует и не существует. Он не существует, но в то же время как бы существует, и он существует, как бы не существуя. Он влачит какое-то странное существование в причудливой, призрачно реальной и реально призрачной форме, на манер душ усопших в старославянском представлении или языческих богов в благочестивой христианской религии.

Ибо эта политика — прототип успешной экономической реформы, осуществляемой при неизменных властных отношениях, столь запутана в клубке бесчисленных старых и новых интерпретаций, что после 60 лет она потеряла свой ясный облик, так что само ее существование некоторые уже ставят под вопрос (Л. САМУЭЛИ. Вторая жизнь нэпа. Acta Oeconomica. № 3— 4, 1988, p. 341—355.).

Число этих «некоторых» все увеличивается, к ним добавляются и советские исследователи. Публикуемая статья может дать представление о характере доводов в защиту их позиции.

НЭП: ЖИЗНЬ ПОСЛЕ СМЕРТИ

И. В. ПАВЛОВА,
кандидат исторических наук,
Институт истории СО АН СССР,
Новосибирск

Развитие в СССР демократизации заставило взглянуть по-другому на многие процессы первых десятилетий советской власти. Я говорю не о новом взгляде на советскую историю по сравнению с предшествующим (до 1985 г.) периодом — там в основе освещения всех проблем лежала просталинская концепция, рассматривавшая нэп как стройную систему мер в экономике, существовавшую до середины 30-х гг. Я имею в виду изменение представлений о самом нэпе.

Вначале появлялись восторженные статьи о «золотом веке», о наиболее свободном периоде развития России за весь советский период, который был насильственно прерван в конце 20-х гг. Постепенно эта оценка становилась все более и более умеренной. Появились работы, в которых ясно показано, что нэп не был периодом гармоничного и бескризисного развития, напротив, кризисы следовали почти непрерывно: финансовый — весной 1922 г.; кризис сбыта — осенью 1923 г.; товарный голод 1924 г.; рост инфляционных тенденций и товарный голод 1925 г. и уже затем последующий, а не внезапный кризис хлебозаготовок 1928 г. По расчетам Г. Ханина, национальный доход в СССР в 1928 г. не вырос по сравнению с дореволюционным, а оказался на 12% ниже уровня 1913 г., душевое производство (с учетом роста населения на 5%) уменьшилось на 17—20%.

Но тем не менее подавляющая часть историков и публицистов, как советских, так и зарубежных, излишне оптимистично оценивает экономическую политику 1921—1928 гг. и пишет о демонтаже, или о сломе нэпа (предполагается, следовательно, существование системы, которую можно было демонтировать) в результате так называемой «революции сверху», совершенной Сталиным в 1928—1929 гг. Некоторые считают, что этот процесс начался еще раньше. Так, по мнению английского историка А. Ноува, «с 1926—1927 гг. понемногу (! — И. П.) расширялась роль центральных органов в материально-техническом снабжении и ценообразовании. Это были первые шаги в создании административной системы»[1]. В литературе преобладают вполне лояльные оценки режима, существовавшего в России в 20-е годы. «Жесткий политический режим, — пишут, к примеру, М. М. Горинов и С. В. Цакунов, — обеспечивал необходимую для скорейшего возрождения страны политическую стабильность, иначе рост социальной напряженности мог бы блокировать проведение экономических реформ»[2].

Не знаю, чего больше в таких утверждениях — давления прежних представлений или недостаточного знания политической истории 20-х гг. Политика и экономика Рос-

1 Вопросы истории 8.89. С.174.

2 Вопросы истории 4.90. С.38.

сии в этот период развивались одновременно, и их невозможно рассматривать изолированно друг от друга. Причем в России с ее особой ролью государства традиционно не экономические процессы определяли направление и содержание политических, а наоборот, экономические проблемы проявлялись в катастрофичных предреформенных и реформенных кризисах (как в реформах Петра I, Александра II, в 1905 и 1917 гг., а также в настоящий период). После Октябрьского переворота эти традиции усугубились. Уже в первые годы в функции Советской власти, как говорил Рыков на XII съезде РКП(б), вошли громадные области жизни, которые раньше никакого отношения к государственной власти не имели. Уже тогда вся реальная власть в стране находилась в руках одной партии, уничтожившей какие-либо ростки демократии. Уже тогда партия держала в своих руках все экономические связи страны с внешним миром, монополией внешней торговли исключив всякую возможность для хозяйственных предприятий самостоятельного выхода на внешний рынок. Политика военного коммунизма, проводимая в годы гражданской войны, не была вызвана потребностями экономического развития России. Это было насилие над здравым смыслом, но в нем была своя логика — логика укрепления власти и проведения задуманного эксперимента.

ШАГ ВПЕРЕД И ДВА НАЗАД

Критическая ситуация, сложившаяся в России к 1921 г., заставила руководство партии на некоторое время отступить. Но это отступление было вызвано в первую очередь политическими трудностями. Если бы экономические проблемы определяли политику власти, то нэп следовало бы принять еще в феврале 1920 г., когда с предложением об отмене продразверстки выступил Троцкий, а Политбюро ЦК большинством голосов (10 против 4) отвергло это предложение. И только тогда, когда создалась угроза для власти партийного руководства — массовые восстания крестьян (в Тамбовской и Воронежской губерниях, на Украине, в Среднем Поволжье, на Дону, Кубани, в Туркестане, Сибири), Кронштадтский мятеж, лозунгами которых были «Власть Советам, а не партиям», «Советы без коммунистов», — власть была вынуждена отступить и провозгласить переход к новой экономической политике.

Но каким было это отступление? Сегодня часто приводится свидетельство А. Свидерского, члена коллегии Наркомпрода. На одном из собраний руководящих работников в 1921 г. Ленин как-то сказал: «Когда я вам в глаза смотрю, вы все как будто согласны со мной и говорите «да», а отвернусь, говорите «нет»...» С. Коэн, как и другие историки, отметил, что в 1921 г. «нэп воспринимался как постыдное отступление, и негодование по поводу нэповской экономики, политики и культуры не прекращалось на всем протяжении 1920-х годов. Такое отношение к нэпу соответствовало большевистской традиции Октябрьской революции и гражданской войны и наиболее сильно проявлялось среди кадров, решающей закалкой которых были 1918—1920 годы, и партийной молодежи». Но С. Коэн идеализирует руководителей партии, когда пишет о том, что «к 1924 году большевистские вожди признали целесообразность нэпа, и даже Сталин в последней схватке с бухаринцами в 1928—1929 годах не рискнул поставить ее под сомнение. Он вел и выиграл кампанию не как упразднитель нэпа или сторонник «революции сверху», а как «трезвый и спокойный» лидер, который сделает нэп эффективным»[3].

И это — непонимание одной из сущностных черт сталинизма: его идеократического характера, скрывавшего истинные цели своей политики под безудержной демагогией верности идеям Ленина и социализма, недооценка вероломства и цинизма адептов этого политического режима. Западному человеку трудно понять всю иезуитскую природу сталинской власти, трудно понять, что утверждения Сталина и в 1929, и в 1931 г. о том, что «нэп есть единственно правильная политика социалистического переустройства» — это всего лишь слова, никак не связанные с реальной политикой, уже отбросившей нэп «к черту».

Но и в 1921 г. никто из руководителей партии не рассматривал нэп как политику, рассчитанную на перспективу. Сам Ленин первоначально также был далек от такого понимания. Поэтому совсем не случайно он заявил в своем докладе на XI съезде РКП(б), буквально через год после провозглашения перехода к новой экономической политике: «Мы год отступали. Мы должны теперь сказать от име-

3 Вопросы философии 7.89. С.65-66.

ни партии: достаточно! Та цель, которая отступлением преследовалась, достигнута. Этот период кончается или кончился. Теперь цель выдвигается другая — перегруппировка сил».

Лишь спустя несколько месяцев он раздвинул рамки нэпа на 5—7 лет, а затем после мучительных размышлений и личной трагедии пришел к необходимости признать коренную перемену всей точки зрения на социализм, но не успел или не смог обосновать ее с достаточной ясностью. Остальные же лидеры партии такой эволюции не проделали, более того, не захотели не только прислушаться к словам своего учителя, а сделали все, чтобы вообще отстранить его от политической деятельности. Поэтому не случайно Сталин в 1923 г. на XII съезде говорит о так называемом нэпе, а Зиновьев — о том, что нэп «сейчас не стоит на очереди». То, о чем думали многие, но не решались произнести вслух, выразил Каменев на X Всероссийском съезде Советов в декабре 1922 г. в своем докладе о внутренней и внешней политике: «...Если бы... чего, конечно, не будет, я говорю только теоретически, мы решили с вами прекратить ныне функционирование частного капитала, то это бы не стоило нам не только ни капли пролетарской или крестьянской крови, но даже ни одного разбитого стекла. Нэп может кончиться простым распоряжением вашим или любого верховного органа Советской власти, и это не вызовет никакого политического потрясения». Собственно говоря, руководство партии в лице Зиновьева — Сталина — Каменева уже делало попытку отменить нэп, издав летом 1922 г. декрет о запрете свободной торговли хлебом. А осенью 1923 г. они вполне официально заявляли о возможной отмене нэпа в случае победы революции в Германии.

Утверждение о том, что послеленинское руководство партии рассматривало нэп как стратегию в развитии экономики на какой-то продолжительный период — результат просталинской историографии, трактовавшей нэп как политику, рассчитанную на весь период строительства социализма. Никакой более или менее стройной концепции нэпа у руководства партии не было. На это не раз указывал известный в 20-е гг. деятель партии Е. А. Преображенский, один из тех 46 коммунистов, которые 15 октября 1923 г. выступили против политики Политбюро ЦК: «Мы не имеем ни одной принципиальной резолюции о нэпе... Вот уже более полутора лет наш советский корабль плава-

ет в мутных водах нэпа. Мы называем их мутными не с точки зрения морали и непорочного зачатия социализма, а прежде всего потому, что в этих водах трудно что-либо разглядеть. Настолько трудно, что некоторые товарищи даже не решаются определить, где, собственно, кончаются борты нашего корабля и начинается стихия нэповской мути».

Более того, руководство партии вряд ли рассматривало нэп и как тактическую линию в развитии экономики. Это была лишь карта в политической борьбе сталинской фракционной группы с оппозицией. Но, боясь потерять власть и борясь за нее, руководство партии не пошло на открытый запрет нэпа, а негласно ломало и душило начала нэпа на протяжении всего периода 20-х годов. И лишь после того как была разгромлена последняя оппозиция в партии — так называемый правый уклон в лице Бухарина — Рыкова — Томского, сталинская руководящая клика приняла решение об отмене нэпа. Однако и задушив нэп, она продолжала клясться его именем.

НЭП И ПОЛИТИКА

Последовательное развитие экономики на принципах нэпа неизбежно потребовало бы решения вопроса об ослаблении диктатуры. Реально же в политической области развивались прямо противоположные процессы. Во-первых, было запрещено существование всех политических партий, кроме коммунистической. После процесса над 32 активными членами эсеровской партии (1922 г.) началась повсеместная антиэсеровская кампания, сопровождавшаяся изгнанием бывших эсеров из учреждений, предприятий, общественных организаций. Согласно директиве ЦК РКП(б), все активные члены эсеровской партии, на которых имелись какие-либо материалы, передавались революционному трибуналу, другие готовились к ссылке, остальных не следовало ни в коем случае допускать на ответственные должности в советских учреждениях, промышленности и на транспорте. Ставилась задача довести разгром эсеровской партии до конца 1922 г. А 4 июня 1923 г. всем губкомам и областным комитетам партии был разослан циркуляр ЦК за подписью Молотова «О мерах борьбы с меньшевиками», предписывавший увольнять меньшевиков из профсоюзов, потребительской кооперации, трестов, про-

мышленных предприятий, страховых органов и вузов, а также органов НКПС, НКПочтеля, НКВТ, НКтруда, НКИД[4].

В коммунистической партии шел процесс свертывания внутрипартийной демократии. Более того, одновременно с провозглашенным переходом к нэпу шло стремительное становление тоталитарного режима, исключавшего какую бы то ни было свободу как в политической, так и в экономической сфере. Этот процесс фактически определился в 1922—1923 гг. и выразился, во-первых, в создании наднациональной государственной системы — образовании СССР, а во-вторых, в утверждении «диктатуры партии» — создании партийно-государственной структуры с окончательным устранением в ней элементов демократизма, с утверждением бюрократического централизма, полновластия партийных комитетов над организациями и секретариатов над комитетами, с каналами тайной партийно-государственной информации, с господством партийно-государственных комитетов над исполкомами Советов. И сталинизм зародился не в годы «революции сверху», как считает большинство историков, а в 1922—1923 гг., когда реальная альтернатива была отброшена. Уже в январе 1924 г. один из членов Сената США Лодж, анализируя ситуацию в России, писал: «Мы имеем дело с весьма внушительной олигархической организацией, с тиранией самого абсолютного типа. Россия всегда управлялась тиранией, но никогда эта тирания не была более всеобъемлющей и более беззастенчивой, нежели та, которая господствует сейчас».

Никто в руководстве партии не препятствовал именно такому развитию событий в области политики. Троцкий опомнился лишь осенью 1923 г., 8 октября выступив с письмом в адрес ЦК и ЦКК. Он правильно понял, что «крайнее ухудшение внутрипартийной обстановки имеет две причины: а) в корне неправильный и нездоровый внутрипартийный режим и б) недовольство рабочих и крестьян тяжелым экономическим положением, которое сложилось не только в результате объективных трудностей, но и в результате явных коренных ошибок хозяйственной политики». Однако прозрение запоздало.

---

4 ПАНО. Ф. 1. ОП. 2. Д. 245. Л.192.

Тем не менее 20-е годы в истории России выделяются относительным благополучием. В этом нет ничего удивительного. После хаоса гражданской войны просто начала возрождаться жизнь, пробиваясь даже через те препоны, которые на каждом шагу ставила власть. Конечно, этому развитию немало способствовали начала нэпа, но это были именно начала, которые так и не смогли превратиться в систему: они то запрещались, то вновь разрешались. Развитие нэпа нельзя характеризовать иначе, как конвульсивное. Нэп задыхался в условиях диктатуры партийно-государственного аппарата, скованный директивами, административным произволом и угрозой репрессий.

ЗАЖИМ КРЕСТЬЯНСТВА

Политика, разрешавшая начала нэпа в экономике, была поразительно непоследовательна, половинчата и некомпетентна. Немецкий профессор М. Рейман был совершенно прав, говоря о том, что «описания административной и политической практики на местах в начальный период Советской власти дают зачастую устрашающие картины полного невежества и произвола» и что «это, конечно, относится не только к периоду «военного коммунизма»[5].

В экономической политике коммунистического руководства в период нэпа, как и «военного коммунизма», прослеживается только одно стремление — сохранить и укрепить власть, сделать ее всеохватывающей. В этом оно было последовательным. Приведем конкретные примеры.

Полностью извращала нэп политика цен, которую Троцкий назвал политикой военно-коммунистического командования ценами. «...Чудовищно возросшее несоответствие цен на промышленные и сельскохозяйственные продукты, — писал он в письме членам ЦК и ЦКК от 8 октября 1923 г., — равносильно ликвидации новой экономической политики, ибо для крестьянина — базы нэпа — безразлично, почему он не может покупать: потому ли что торговля запрещена декретами, или же потому, что две коробки спичек стоят столько, сколько пуд хлеба...» Тем не менее руководство

5 Вопросы истории 12.89. С.152.

партии сознательно поддерживало низкие цены на хлеб. В шифротелеграмме секретарям губкомов, обкомов и национальных ЦК от 24 августа 1922 г. за подписью Сталина прямо указывалось: «Вести политику на понижение цен на хлеб, памятуя, что высокие цены на хлеб грозят сокращением будущего хлебного фонда в руках государства и понижением жизненного уровня рабочего класса». Причем, как всегда, Сталин демагогически прикрывался интересами рабочего класса. Так называемые «ножницы» цен и кризис сбыта возникли в 1923 г. в первую очередь как результат именно такой политики, а не из-за высоких цен на промышленные товары.

Рыков, выступая на XIII Всесоюзной партийной конференции, скрыл принципиальные моменты, когда назвал этот кризис кризисом перепроизводства, «избытка крестьянского хлеба, который не мог быть размещен на городском рынке, в результате чего — низкие цены на хлеб и низкая покупательная способность крестьянства... В основе этого кризиса лежит несоответствие в развитии сельского хозяйства и промышленности в нашем Союзе... Это несоответствие дано нам историей. Наша Октябрьская революция получила историческое наследство в виде несоответствия в отношении между городом и деревней». Вслед за официальной точкой зрения (Рыков выразил на конференции позицию большинства Политбюро ЦК) шла и советская историография, объяснявшая «ножницы» цен и кризис сбыта несоответствием темпов развития промышленности и сельского хозяйства, более быстрым насыщением рынка сельскохозяйственными продуктами по сравнению с промышленными товарами, а также стремлением сбытовых организаций промышленности произвольно повышать на последние цены.

Не соответствовало истине утверждение о переизбытке хлеба в стране. Урожай, по данным ЦСУ, был в 1923 г. в среднем на 10% ниже урожая 1921 г. и меньше потребности страны на 500—600 млн пудов. Цены же на хлеб в 1923 г. составляли в среднем 40—45 коп. золотом за пуд ржи и 60—65 коп. за пуд пшеницы, в то время как на мировом рынке достигали 120 коп. за рожь и 180 коп. за пуд пшеницы. Если цены на хлеб на мировом рынке повысились на 80—100% в сравнении с 1914 г., то в СССР они составляли примерно 56—70% довоенных. К тому же некоторые районы страны (в Царицинской губернии, Бурятии и др.) голодали и в 1923 г.

Однако руководство партии не собиралось делать никаких выводов из кризиса 1923 г. Более того, XIII съезд РКП(б) в мае 1924 г. выделил регулирование цен как основной тезис социальной политики, рассматривая его как «один из главных методов нэпа (!!! — И. П.), метод борьбы против частной стихии и за ускоренную индустриализацию». Хотя многократно проверено на практике то, что «всякие попытки контролировать цены или количество товаров отнимают у конкуренции способность координировать усилия индивидов, поскольку колебания цен в этих случаях перестают отражать изменения конъюнктуры и не могут служить надежным ориентиром для индивидуальной деятельности».

Сегодня историки вспомнили о том, что Дзержинский именно к 1923 г. относил первую попытку приступить к индустриализации страны за счет деревни. Низкие цены и ограничение свободной торговли хлебом позволили в значительных количествах по сравнению с предыдущим годом экспортировать его за границу. Целью этого экспорта было создание золотого фонда для развития промышленности. К 1923 г. относится и тщательно замалчиваемая в литературе первая попытка Политбюро ЦК увеличить поступления в государственный бюджет за счет продажи водки.

Задачей выживания власти коммунистов являлось создание современной, прежде всего военной, техники. Не случайно руководство партии уже в мае 1924 г. говорило о необходимости ускоренной индустриализации. Кроме этого, деньги были нужны для содержания стремительно разраставшейся партийно-государственной номенклатуры. Количество работников системы государственного управления к середине 20-х гг. выросло более чем в три раза, по сравнению с дореволюционным уровнем, а государственно-хозяйственного управления — в десятки раз...

Политика низких цен на хлеб выдерживалась и все последующие годы нэпа. В 1924—1925 гг. существовали так называемые лимитные цены. Причем, имея перед собой циркуляр Наркомата юстиции от 28 октября 1924 г. о том, что усиление репрессий могло быть продиктовано «условиями политического момента или экономической целесообразности», местные руководители могли им воспользоваться для выхода из экономических затруднений, ими же самими создаваемых. Так, между прочим, и поступил зам. председателя Сибревкома Р. И. Эйхе в начале 1925 г., ког-

да возникли трудности с хлебозаготовками. Он дал директиву полномочному представительству ГПУ по Сибири применить меру ареста наиболее крупных частных хлеботорговцев и мукомолов. В результате было арестовано пять заготовителей, которые покупали хлеб по ценам выше лимитных. В письме Рыкову от 3 февраля 1925 г. Эйхе признавал, что «принятыми мерами, носившими отнюдь не массовый характер (пока! — И. П.), рынок был оздоровлен, доказательством чего служит успешность заготовок»[6]. Причем Эйхе руководствовался не только циркуляром Наркомюста, но и постановлением ВЦИК, согласно которому в некоторых районах РСФСР органам ГПУ предоставлялось право заключать лиц, спекулирующих хлебом, в лагеря принудительных работ. Эта мера понравилась.

Эйхе определил ее как целесообразную, так как частные лица, во-первых, стали осторожнее вести хлебозаготовки, стараясь не выходить из цен госзаготовителей, а, во-вторых, сократили размеры заготовок и вывоза, чем улучшили условия работы государственных и кооперативных хлебозаготовителей. Более того, он тогда же предлагал распространить эту меру на всю Сибирь.

А весной 1925 г. центральные органы вновь изменили политику хлебозаготовок, несколько повысив лимитные цены. В шифровке из Наркомвнуторга от 26 марта 1925 г. говорилось: «Паническое настроение, создавшееся в Москве, Ленинграде, появление очередей за ржаным хлебом, мукой требует немедленной ликвидации. Создается угроза распространения осложнения на другие потребляющие районы. Настойчиво просим принять самые решительные меры к экстренной отгрузке и продвижению в Москву, Ленинград, Иваново-Вознесенск ржи, ржаной муки по всем имеющимся у основных заготовителей... Необходимо принять меры к максимальному сокращению реализации для местных потребностей.., направляя все ресурсы ржи на вывоз».

С 27 сентября 1925 г. уполнаркомпуть по Сибири И. П. Павлуновский приказал руководствоваться положением, согласно которому от не имеющихся в списке заготовителей (прежде всего частников) муку к вывозу за пределы

6 ГАНО. Ф.1. ОП. 2а. Д.53. ЛЛ.11-13.

Сибири и на хранение не принимать. 19 октября 1925 г. Сибревком постановил ограничить подачу вагонов для частников. Это конкретный пример, во-первых, административного произвола и репрессий в отношении частных торговцев, а во-вторых, военно-коммунистического командования, вмешательства государства в политику цен, которые противоречили самой сущности нэпа. По справедливому замечанию Б. Пинскера, «идея о возможности управлять процессами ценообразования была одной из самых разрушительных и пагубных идей того периода, объединившая все силы и группы в партии в политике развала хозяйства и подготовки его к полной централизации» .

Английский экономист Кейнс, посетивший СССР в 1925 г., верно уловил основную черту в политике партии по отношению к крестьянству: «Официальным методом эксплуатации крестьянства являются не столько налоги (хотя сельскохозяйственный налог составляет важную доходную статью бюджета), сколько политика цен. Монополия импортной и экспортной торговли и действительный контроль над продукцией промышленности делают для правительства возможным поддерживать цены на высоком уровне, весьма невыгодном для крестьянства. Оно покупает у крестьян пшеницу по цене, далеко не достигающей мировой цены, и продает крестьянам текстиль и другие товары по цене, значительно превышающей их мировую цену; из этой разности в ценах образуется фонд, из которого можно финансировать высокие издержки производства, малую производительность промышленности, недостатки распределительного аппарата и т. д.»

Так что насилие над крестьянством в период хлебозаготовительной кампании 1928 г. и затем в период коллективизации родилось не на пустом месте. В конце 20-х гг. логически перешли от арестов крупных частных заготовителей, начавшихся в 1925 г., к следующему шагу. Циркулярами за подписью полномочного представителя ОГПУ по Сибири Заковского и врид краевого прокурора Сибири Леонидова от 13 и 20 января 1928 г. предписывалось не только применять ст. 107 Уголовного кодекса в случаях широкой и систематической скупки хлеба частными лицами, но и проводить показательные процессы в тех районах, где имелись большие запасы хлеба или наблюдалась хлебная спекуляция: «...Слушать дела без участия обвинения и защиты... ни в коем случае не допускать оправдательных или

уголовных приговоров. Арест должен обязательно сопровождаться конфискацией всех излишков хлеба...»

Более того, в 20-е годы был проигран сценарий будущей политики ликвидации кулачества как класса. Циркуляром Наркомюста от 21 января 1925 г. предлагалось (со ссылкой на разрабатывающийся по инициативе Наркомата РКИ и ЦКК РКП закон, который должен был окончательно, в законодательном порядке разрешить вопрос) бывших помещиков лишить права пользования землями и постройками своих бывших имений, переселив их в районы, намеченные для колонизации[7].

ХОЗРАСЧЕТ: И ДА И НЕТ

Такая политика зажима начал нэпа проводилась во всех областях экономики. Хозрасчет, о котором так много писали применительно к нэпу, был допущен только на уровне трестов (и до предприятий так и не дошел). Чтобы понять, какой это был хозрасчет, необходимо помнить о том, что тресты были зажаты директивами вышестоящих партийных и государственных органов — ведь не случайно же в каждом тресте существовало свое секретное делопроизводство. Согласно декрету ВЦИК и СНК РСФСР от 10 апреля 1923 г. «О государственных промышленных предприятиях, действующих на началах коммерческого расчета (трестах)», плановое управление ими осуществлял ВСНХ, к «непременному ведению» которого относились: выдача разрешений на приобретение строений и других основных средств, расширение предприятий, взятие и сдача их в аренду, отчуждение, залог и аренда основных средств, назначение и смещение правления и ревизионной комиссии треста, утверждение производственного плана, отчета и баланса, распределение прибыли за год, разрешение на вступление в торгово-промышленные объединения и т. д. Постановление ЦИК и СНК от 7 марта 1924 г. еще более ограничило свободу государственных учреждений и предприятий, находящихся на хозрасчете, обязав их помещать не менее 60% своих резервных капиталов в государствен-

7 ГАНО. Ф.20. ОП. 2. Д.8. ЛЛ.2-3.

ные процентные бумаги. Новым положением, утвержденным ЦИК и СНК СССР 29 июня 1927 г., ставилась точка в политике окончательного подчинения трестов плановым заданиям государства и вообще исключался пункт об извлечении прибыли как цели деятельности треста.

А «завидная последовательность» в проведении хозрасчета! 9 августа 1921 г. был принят «Наказ СНК о проведении в жизнь начал новой экономической политики», которым государственные предприятия переводились на хозяйственный расчет и им предоставлялось право ограниченного сбыта своей продукции. Но уже 22 сентября 1922 г. СТО принимает решение «предложить ВСНХ и Наркомпроду, которым было разрешено переводить свои предприятия на хозрасчет, с настоящего момента дальнейший перевод приостановить. Разъяснить всем прочим наркоматам, что им право переводить на хозрасчет свои учреждения не предоставлено». Циркуляром ЦК РКП(б) «Об усилении руководства парткомов административно-хозяйственными органами в области регулирования их бюджетов», принятым 21 сентября 1923 г., был сделан еще один шаг в этом направлении.

Много восторженных слов было сказано о денежной реформе 1922/1924 г. Предлагалось использовать ее опыт для решения наших нынешних проблем. Но твердая валюта — червонец — продержалась не более двух лет. Слабыми его местами были малая величина золотого запаса, составлявшая лишь 1/7 дореволюционного, нереальный валютный курс и низкий уровень советского экспорта. Стоило только положительному сальдо торгового баланса смениться на отрицательное, как вся денежная система зашаталась. Теряя золотой запас и не будучи способным получить помощь извне, Госбанк уже в начале 1926 г. отказался от обмена советских денег на валюту[8]. Но и в лучшее время — в 1924 г. — банки производили размен не более 10% предъявляемых требований[9]. Червонец фактически не проник в деревню.

8 Родина. 7.89. С.85.

9 Дни. 1924. 1 апр.

И денежная реформа осуществлялась не как система экономических и финансовых мероприятий, а обязательными постановлениями. Не случайно поэтому зарубежная пресса назвала ее «комбинацией, проводимой при помощи административных мероприятий»[10].

Частная торговля должна была стать неотъемлемой чертой нэпа. Но трудно представить более неустойчивое положение, чем то, в котором она находилась. Как свидетельствует Кейнс, «в настоящее время при советской системе нет прямого запрещения покупать и продавать с прибылью. Политика власти состоит не в запрещении этих профессий, а в том, чтобы сделать их непрочными и позорными. Частный торговец является своего рода изгоем, без привилегий или защиты, как средневековый еврей. Частная торговля является выходом для тех, кого влечет туда всемогущий инстинкт, но отнюдь не естественным или приятным занятием для нормального человека».

9 октября 1923 г. СНК СССР принимает постановление о принудительном размещении государственного 6%-ного выигрышного займа среди лиц с высокими доходами. Уклонение приравнивалось к уклонению от уплаты государственных налогов и сборов[11]. А затем началось прямое наступление на частную торговлю — выселение нэпманов из Москвы, проводившееся ГПУ. Аресты и высылки имели место в конце декабря 1923 г. и продолжились в январе 1924 г. Всех арестованных и обвиненных в том, что они, по официальной советской терминологии, являлись «накипью нэпа», ссылали на Соловки и в Нарым. Их семьи, за исключением государственных служащих, высылались из Москвы с запрещением проживать в столицах советских республик и густонаселенных промышленных и торговых центрах. Квартиры опечатывались и вместе со всем содержимым передавались в распоряжение Московского управления недвижимых имуществ.

Далее был сделан еще один шаг по запрещению частной торговли. 24 апреля 1924 г. «Правда» опубликовала постановление ЦК РКП(б) о внутренней торговле и кооперации, в котором предписывалось: 1) вытеснять частный и в пер-

10 Там же.

11 ЦГАОР. Ф.1235. ОП. 101. Д.4. Л. 93.

вую очередь оптовый капитал из торговли; 2) приступить к регламентации торговли при руководящем участии в этом деле представителей государственной торговли, 3) разработать вопрос о максимальном ограничении кредитования частных лиц и частных организаций и т. д. В результате такой политики в Сибири оборот частной торговли сократился вдвое.

4 ноября 1925 г. в связи с товарным голодом Президиум ВЦИК принял специальное постановление в целях борьбы со спекуляцией: «...Усилить репрессии в отношении сотрудников государственных и кооперативных организаций, привлекаемых к уголовной ответственности за отпуск или перепродажу предметов широкого потребления в ущерб интересам государства, срочное рассмотрение таких дел и проведение ряда показательных процессов... Установить для указанных дел предельный срок в две недели для ведения дознания в органах ОГПУ с участием старшего следователя... следствие вести в кратчайший срок»[12].

К этим распоряжениям добавляются отказ в утверждении новых концессий, а также административный произвол на местах, налоготворчество местных органов, что никак не осуждалось и не преследовалось законом.

Таким образом, в 20-е годы сталинизм вполне определился не только в политической области, но и последовательно зажимал и душил начала нэпа, введенные в 1921 г. Последний не только не был идеалом, но и периодом сколько-нибудь нормальных социально-экономических отношений. «Все вызванные нэпом к жизни ростки хозяйственного развития, — как образно писал бывший член ЦК меньшевистской партии Ф. Дан, — глушатся железным колпаком большевистской диктатуры». Определенный подъем в развитии экономики России в этот период стал возможен не благодаря, а вопреки действиям партийного руководства.

Россия закономерно, а не в результате «революции сверху» вошла в самый мрачный период своей истории. К концу 20-х годов сталинизму требовалось иное экономическое основание, чем разнородная экономика России периода нэпа. Такое основание было подведено под сложившу-

12 ГАНО. Ф.20. ОП.2. Д.57. ЛЛ. 4-6.

юся политическую систему в результате форсированной индустриализации и массовой насильственной коллективизации деревни. А за прошедшие десятилетия представления о свободе были настолько искажены в общественном сознании, что сегодня даже действительность России 20-х годов кажется «золотым веком».

После стремительного краха тоталитарной системы в СССР вполне возможна еще одна попытка реанимации новой экономической политики. Однако она была бы в корне ошибочной не только из-за различия социально-экономических условий в 20-х и 90-х годах, но и по самой сути. Нэп явился политикой преодоления первого глубокого социально-экономического кризиса тоталитаризма, но на таких условиях, которые в итоге обеспечили его победу. За его фасадом шло становление сталинизма, и преодоление последнего исключает любые обращения к нэпу.

ОТ РЕДАКЦИИ. Что остается от сказки потом, после того, как ее рассказали?

Указанный Оруэллом столь заманчивый и, казалось бы, простой рецепт контролировать будущее наталкивается на одну «техническую» трудность, правда, столь серьезную, что никому пока не удалось ее преодолеть полностью: не очень-то получается, даже когда очень сильно хочется, а в руках оказываются как будто неограниченные средства.

Вот, кажется, заканчивается еще одна серия таких попыток. А вместе с ней — «призрачно реалистическая и реалистически призрачная» вторая жизнь нэпа в своем качестве средства обоснования и оправдания различных типов экономической политики в бывших социалистических странах: процесс социально-экономических реформ в них сталкивается с проблемами, далеко выходящими за пределы нэпа. При изменившихся экономических, политических и идеологических связях между СССР и ними простая ссылка на то, что те или иные методы применяются в Советском Союзе, перестала быть источником их идеологической и политической легитимизации. Да и в СССР подобные упражнения все больше уступают место серьезному историческому анализу — важному элементу исторического самосознания.

Нужно, правда, отметить, что сама по себе жизнь нэпа в таком своем качестве — явление не оригинальное: жаркие идеологические битвы в форме театра теней — обычное дело, когда политические решения принимаются за закрытыми дверьми и в то же время необходимо их идеологически обосновать и мобилизовать большие группы общества на их выполнение Так (один из совсем недавних примеров), противостояние «великой культурной революции», инициированной Мао-Цзедуном и защищаемой его авторитетом, первоначально осуществлялось в пьесах, романах и размышлениях публицистов о деятельности древних китайских императоров, военачальников, мудрых и низких придворных. (Подробнее см. работу Л. Самуэли, оценки которой в основном и приведены в этом комментарии).

СЕГОДНЯ МЫ МНОГО НАДЕЖД ВОЗЛАГАЕМ НА ПОМОЩЬ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА ЗАПАДА, НА СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО — СОЗДАНИЕ СМЕШАННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН. ПОКА ОЖИДАНИЯ НЕ ОПРАВДЫВАЮТСЯ. ЗАМЕТКИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБЩЕСТВА «ЛЕНА — ГОЛДФИЛДС ЛИМИТЕД» В СИБИРИ (1925—1930 ГГ.) ПОМОГУТ ПОНЯТЬ ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ЭТОГО ПРОЦЕССА. КОНЕЧНО, ИЗВЕСТНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ СТАТУСА ПАРТИЙНЫХ АРХИВОВ ПОМОЖЕТ, НАДО НАДЕЯТЬСЯ, ИССЛЕДОВАТЕЛЯМ УТОЧНИТЬ, А В ЧЕМ-ТО И ПЕРЕСМОТРЕТЬ СЛОЖИВШИЕСЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ОБ ЭТОМ СОБЫТИИ НАШЕЙ ИСТОРИИ.

ИСТОРИЯ ЛЕНСКОЙ КОНЦЕССИИ[1]

А. П. УГРОВАТОВ,
кандидат исторических наук,
Новосибирск

Концессионная политика советского правительства базировалась на взглядах В. И. Ленина, который считал необходимым направить частный капитал на службу социалистической экономике под государственным управлением и контролем. Он акцентировал внимание на недопустимость малейшего стеснения деятельности частных торговцев и предпринимателей — и одновременно требовал карать малейшие попытки отступления от законов республики. Ставилась задача добиться того, чтобы капитализм у нас в стране был «вышколенный», «приличный».

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО СВОБОДНОЕ, НО ПОД КОНТРОЛЕМ ГОСУДАРСТВА

Разновидностью госкапитализма являлась сдача концессий иностранному капиталу. Предприниматели арендовали на определенный срок предприятия, но право собственности на них сохранялось за государством. В течение действия договора о концессии оно получало свою долю продукции, взимало налоги, сборы и т. д.

1 Статья не претендует на освещение темы в полном объеме. Тем более, что автор имел возможность пользоваться в основном сибирскими архивами.

Советское государство было заинтересовано в использовании иностранного капитала в тех отраслях, где было трудно поднять производство своими силами, например в горнодобывающей и обрабатывающей. На 1 октября 1926 г. в стране действовало 70 концессий, в том числе в горной промышленности — 19 и обрабатывающей — 17. На 1 октября 1927 г. Госбанк и Промбанк предоставили концессиям кредиты в сумме 11,1 млн руб. Однако концессии не получили сколь-нибудь серьезного развития.

В горнодобывающей промышленности наиболее крупной была концессия английского общества «Лена—Голдфилдс Лимитед». На 1 октября 1926 г. ее капитал , вложенный в предприятия Союза, равнялся 6,9 млн руб. и составлял около 30% всех иностранных средств, размещенных в горной промышленности страны. Общество занималось добычей цветных металлов на Алтае; меди, угля, леса на Урале; угля в Кузбассе; золота — в Бодайбинском районе Сибири. Этот район, больше известный под названием Ленских приисков, занимал площадь в 300 тыс. кв. км и располагал огромными запасами природных богатств, особенно золота и слюды. По сути дела, это была свободная экономическая зона, где производство было тесно связано с торговлей.

В годы гражданской войны добыча золота на приисках упала до 9% от уровня 1914—1915 гг. Работы оживились с переходом к нэпу. Был создан государственный трест «Лензолото». Добыча золота в 1923/24 г.[2] составила 63%, а в 1924/25 г. — 77% от уровня 1913 г. Но для дальнейшего развития требовалось вложить значительные суммы в механизацию и геологоразведочные работы. Это было не под силу тресту, и прииски были переданы в концессию.

6 ноября 1925 г. был подписан акт о передаче приисков Бодайбинского района в концессию на 30 лет. Концессионеру перешли 583 отдельных золотоносных площадки со всеми находившимися на них постройками, техническими сооружениями и оборудованием на общую сумму свыше 25 млн руб. «Лене» предоставлялось исключительное право добычи золота и иных полезных ископаемых, геологоразведки на территории, сданной в аренду. Общество могло вывозить за границу четверть добытых золота и серебра, а остальное приобретало советское правительство по ценам

2 Хозяйственный год с 1 октября по 1 октября

лондонской биржи. Концессия получила право беспошлинного ввоза необходимых машин, инструментов, материалов и другого оборудования, не производимых в СССР, а также потребительских товаров. Общество могло для удовлетворения нужд своих работников использовать на территории концессии энергию рек, участки земли под сельскохозяйственные нужды и реки — для рыбной ловли. В аренду была передана и флотилия на реке Лена.

Общество брало на себя обязательство организовать производство на передовой научно-технической основе, механизировать добычу. Для этого концессионер должен был вложить в течение первых семи лет не менее 22 млн руб. и в год добывать не менее 6,4 т золота, что составляло около трети ежегодной его добычи в СССР. При этом, начиная с пятого года концессии, не менее одной трети и начиная с седьмого года — не менее половины золота должно было добываться механическим путем. «Лена» обязалась ввезти в СССР не позднее четвертого года работы мощную драгу.

Общество передавало советскому правительству 7% всего золота, добытого на приисках, и 5% золота, выработанного при разработке отвалов или скупке на месте. Оно должно было снабжать работников продовольствием. Комитеты служащих и рабочих соответствующих профсоюзов не имели права вмешиваться в административно-хозяйственную деятельность «Лены». Концессия должна была действовать в пределах Кодекса законов о труде РСФСР и договора. Стороны условились о погашении убытков, если они произошли по их вине. Все споры и недоразумения по поводу толкования или исправления основного документа должен был разрешать третейский суд, организуемый по соглашению сторон. Таким образом, концессионный договор был весьма выгодным для обеих сторон.

Начало работы общества было обнадеживающим. Запасы золота, пригодные для механической (дражно-гидравлической) разработки исчислялись примерно в 900 т. При этом содержание золота в породе было в 5 раз выше, чем на приисках Америки, где считалось выгодным использовать драгу. Советское правительство предоставило обществу ряд льгот. Имущество, полученное концессионером от треста «Лензолото», было уценено на 9,9 млн руб. «Лене» был представлен долгосрочный кредит в 4 млн руб., достаточный для начальных операций общества.

ИЗ ИСКРЫ — ПЛАМЯ

Производственные отношения между трудящимися и обществом «Лена» помимо трудового законодательства регулировались коллективными договорами. Они заключались не на предприятиях с комитетами профсоюза, а ЦК Союза горнорабочих — с московским управлением концессии в стране. Это не всегда позволяло учесть местные условия. В договорах встречались нечеткие формулировки. Заключение договоров проходило трудно, особенно в части финансовых обязательств концессии перед профсоюзом.

Тем не менее первый коллективный договор с «Леной» улучшил положение рабочих, особенно их жилищные условия. Общество построило несколько десятков хороших домов на лесозаготовках и основных приисках. Обеспеченность жилой площадью увеличилась с 4 до 6,6 кв. м. Семейные были отселены от одиноких. Жилища с отоплением, освещением, водой, обстановкой и хозяйственной утварью рабочие и служащие получили бесплатно. Оборудованы были прачечные и сушилки одежды в казармах.

Теперь с обеих сторон требовались терпение, такт и целая серия сложных маневров в рамках советской концессионной политики и действующего законодательства. Однако согласование интересов общества «Лена» и рабочих было сложной задачей. Проблема усугублялась тем, что в обществе были заняты самые разные категории работников, с разными интересами. Около 12% составляли крестьяне, которые приходили на прииски на год-два, чтобы подзаработать. Ради заработка они готовы были на сверхурочные, их не волновали условия труда. Немало было представителей коренных народностей — якутов, китайцев, корейцев, татар. Сильно различались и интересы всех групп служащих.

Высшие и средние слои имели акции дореволюционного Ленского золотопромышленного акционерного товарищества («Лензолото») и стремились создать свой островок личного благополучия. Служащие с низким культурным уровнем, многосемейные были озабочены только заработком. Выдвиженцы из рабочих часто были принципиальными противниками сдачи приисков иностранному капиталу.

Штат общества стал комплектоваться прежде всего за счет людей, готовых защищать интересы концессии. Среди вновь принятых оказалось много служащих, работавших в

«Лензолоте» еще в период Ленских событий 1912 г., а также бывших шахтовладельцев, лесопромышленников, лиц, служивших в белой армии, «вычищенных» из треста «Лензолото» в 1924 г. Многие рабочие знали этих людей, видели в них своих старых классовых противников. Все это придавало трудовым конфликтам острый характер.

Негативно относились к концессии коммунисты и комсомольцы, составлявшие около 13% рабочих. Они считали концессионеров классовыми врагами.

Конфликты были неминуемы. Так, по указанию Иркутского окружкома партии из управления концессии были отозваны служащие и исключены из ВКП(б) те из них, которые не захотели уходить со службы. Этот шаг провоцировал противостояние и лишал местные власти возможности наладить деловые отношения с обществом. За пять с половиной лет концессии в Бодайбинском районе сменилось восемь секретарей РК ВКП(б). Ситуация заставляла райком оперативно, самостоятельно принимать многие решения, в результате директивы и постановления центра не всегда совпадали с ними. Концессионеру было «проще»: он не отчитывался о своих решениях и имел прямую телеграфную связь с управлением в Москве.

С приходом концессии профсоюз на приисках переориентировался с производственной деятельности на защиту интересов трудящихся. Райком союза горнорабочих создал подотдел охраны труда; комитеты произвели перевыборы и обновились за счет активистов комиссии по охране труда; расширилась практика юридической помощи трудящимся и т. д.

Многие формы и методы работы с массами создавали в отношениях с обществом психологическую напряженность, а отдельные мероприятия воспринимались «Леной» как направленные непосредственно против концессии. Например, широко отмечались памятные даты, связанные с революционными событиями, в том числе годовщина Ленских событий. В газете «Ленский шахтер» печатались воспоминания участников забастовки и демонстрации, расстрелянной царскими войсками. К 15-й годовщине Ленских событий трудящиеся района получили послания от руководства страны и ВКП(б). Горняков приветствовали М. И. Ульянова, Компартия США. Рабочие видели, что вся страна наблюдает за работой концессии и поддерживает их. Горняки приняли активное участие в актах интернациональной

солидарности. Так, в фонд помощи бастующим шахтерам Англии они только за два дня собрали в 1926 г. 12 тыс. руб.[1]

БОРЬБА С «ЭКСПЛУАТАЦИЕЙ»

В 1925/26 г. общество «Лена» получило существенные прибыли. Чистая прибыль за 13 месяцев работы концессии составила 622 тыс. руб. Выросла заработная плата трудящихся (табл.1).

Таблица 1

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ТРУДЯЩИХСЯ ПО ГОРНЫМ РАЙОНАМ СТРАНЫ В 1925—1926 гг.,

Заработок	Ленские прииски	Донбасс	Нефтепромысел Баку	Горные районы Сибири	Горные предприятия Урала	Средняя по всей промышленности
Руб.	88,1	47,6	62,9	39,4	38,0	48,7
%	100	54,1	71,2	44,8	43,2	55,3

Осенью 1926 г. ситуация на Ленских приисках осложнилась. Концессионеров обвиняли в том, что они не проводят техническое переоборудование, внедрение прогрессивной технологии и механизации работ, уклоняются от выполнения обязательств по концессионному договору и советского трудового законодательства ради увеличения прибыли. Действительно, нарушений было много. Наиболее характерным было создание для заготовки леса групп из постоянных рабочих, на которых не распространялись правовые гарантии и положения коллективного договора; организация вольнонаемных отрядов, которые рассчитывались и принимались вновь каждую неделю. Эти работники трудились в концессии до семи месяцев, но считались «временными». Общество увольняло постоянных рабочих, имевших семьи, а на их место (но уже как временных) принимало холостых. Часто задерживалась выдача спецодежды, потребности в ней горняков удовлетворялись только наполовину. Служащие постоянно работали сверхурочно. Их рабочий день продолжался с 9 до 15 и с 19 до 22 часов. Только в первой половине 1927 г. работники концессии отработали сверхурочно 4117 час. Возмущение горняков вызывали регулярные задержки с подвозом топлива, сэко-

номившие обществу только за июль-декабрь 1926 г. свыше 100 тыс. руб. В документах РК ВКП(б), уполномоченного Главконцесскома в Бодайбинском районе, отдела ОГПУ отмечался рост возмущения рабочих тем, что «концессионеры стали жать, как в 1912 г.». Грубым несоблюдением закона являлись систематические задержки зарплаты и обсчеты горняков. Почти 40% рабочих получали заработок несвоевременно. В апреле 1927 г. общество задержало на 27 дней выплату горнякам 100 тыс. руб. С августа по декабрь 1926 г. администрация концессии обсчитала 1268 человек на сумму более 5 тыс. руб. Складывалось мнение о передаче приисков в концессию как о «грандиозной авантюре».

Рабочие не мирились с нарушениями законности. Горняки прииска «Светлый» в конце сентября 1926 г. объявили забастовку, избрали стачечный комитет и вышли на работу только после того, как нарушения коллективного договора были устранены. Партийные органы рекомендовали профсоюзу и коммунистам района добиться полного выполнения условий коллективного договора и законов о труде.

В тех случаях, когда профсоюзу не удавалось заставить общество обеспечить соблюдение правил техники безопасности и охраны труда, они прибегали к помощи инспекции труда района, местного органа Наркомата труда СССР. Общее политическое руководство деятельностью инспекции труда осуществлял РК ВКП(б), который в 1926—1927 гг. трижды обсуждал ее работу.

Таблица 2

ТРАВМАТИЗМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВА «ЛЕНА—ГОЛДФИЛДС ЛИМИТЕД» И КАМЕННОУГОЛЬНЫХ РАЙОНОВ СИБИРИ В 1925—1929 гг.

Годы	Количество несчастных случаев на предприятиях общества	На 1000 рабочих	
		на предприятиях общества	по каменноугольным районам Сибири
1925—1926	1415	256,1	324,3
1926—1927	1343	196,5	426,6
1927—1928	364	150,0	336,5
1928—1929	141	98,2	206,5

Но иногда требования инспекции были излишне категоричными. По поводу обнаруженных на приисках наруше-

ний инспектор всегда составлял протоколы и требовал их выполнения. Формально он был прав. Но на государственных предприятиях инспекция в таких случаях ограничивалась устным предупреждением.

Представители общества в Бодайбо забросали Главконцесском телеграммами, в которых протестовали против незаконных, на их взгляд, требований инспектора и административного вмешательства в дела концессии. 7 октября 1927 г. в краевом отделе труда состоялось специальное совещание по работе инспекции труда Бодайбинского района. Совещание одобрило ее работу.

В то же время деятельность «Лены» являлась успешной и выгодной для государства. В 1925/26 г. на приисках концессии было добыто 8 т золота, в 1926/27 г. — почти 9,5 т, что заметно превышало плановые показатели. В 1926/27 г. прибыли «Лены» составили 806 тыс. руб. Заметно улучшилось и материальное положение горняков. Их зарплата в 1926/27 г. возросла на 30% по сравнению с 1925/26 г., а в 1927/28 г. — еще на 10%.

Политика гражданского мира, провозглашенного ВКП(б) при переходе к нэпу, проходила в районе трудные испытания.

РЕАКЦИЯ КОНЦЕССИОНЕРОВ

К 1927 г. общество стало испытывать значительные финансовые трудности.

«Лене» не удалось получить кредиты на зарубежном финансовом рынке, а собственных капиталов не хватало. Помощь советского правительства на самых льготных условиях — из 4% годовых к сумме займа (зарубежные кредиты предоставлялись из 8%) не покрывала расходов. Положение усугубило отсутствие разведанных новых площадей с высоким содержанием золота. Геологические работы велись нерационально и недостаточно интенсивно, к тому же средств на эти цели затрачивалось мало.

Общество испытывало постоянные трудности с ремонтом оборудования шахт. Завершив разработку месторождений и ничего не вложив за два года в механизацию работ, концессионер столкнулся с необходимостью добывать золото на сравнительно бедных площадях. Посчитав это

невыгодным, общество неоднократно, начиная с 1927 г., ставило вопрос о снижении объема его добычи, сначала до 4,8, а затем до 1,6 т в 1929 г. Однако правительство не согласилось с этим.

В хозяйственной деятельности «Лены» просматривалось забвение перспективных вопросов. Финансовые трудности заставляли концессионера изыскивать средства любым путем. Так, общество ни разу не проводило капитальный ремонт кораблей, хотя флот только в 1927/28 г. принес обществу прибыль в 541 тыс. руб. Не на высоте оказались и власти. Руководитель Горного округа и уполномоченный контрольной комиссией ВКП(б) информировал, небескорыстно, конечно, о лучших золотых площадях. Управляющий Госбанком получил взятку за помощь в скупке похищенного золота. Общество оплачивало услуги почтово-телеграфных служащих, в результате многие телеграммы, интересовавшие концессионера, ложились на его стол. Бодайбинский лесничий по совместительству работал в управлении концессии, и лес отпускался обществу по минимальным ценам. Среди ответственных работников росли настроения типа: «Дорогу частному капиталу, будем его стричь». Председателем ленского сельского Совета и членом райкома ВКП(б) оказался бандит Притонов. Процветали кражи золота...

Воспользовавшись пробелом в регулировании труда старателей, «Лена» форсировала старательские работы в ущерб артелям. Это вызвало значительное уменьшение собственных, так называемых хозяйских работ в шахтах, ликвидацию подсобных предприятий и тех незначительных технических приспособлений, которые имелись у «Лензолота». Они были разрушены, законсервированы или вывезены за пределы района на другие предприятия концессии. Остановились и механические мастерские.

Закрытие предприятий привело к резкому сокращению рабочих мест — с 8,8 тыс. на 1 января 1926 г. до 542 на 1 января 1929 г. Руководитель «Союззолота» А. П. Серебровский писал в ЦК ВКП(б): «Лучшая часть рабочего и партийного коллектива выброшена из района».

К переходу на старательские работы общество готовилось основательно. Был подготовлен не только типовой арендный договор, но и подробные формы организации

артели, вплоть до примерных протоколов общих собраний. Концессионер оставил за собой право увольнения любого члена артели, обязательного выполнения принудительных нарядов. Артели обязаны были исполнять все распоряжения общества. Старательские договоры могли быть аннулированы односторонним решением «Лены». За право старания артели вносили единовременный взнос от 10 до 50 тыс. руб. и ежедневно отчисляли от двух до четырех рублей. Концессионер удерживал 10% стоимости валовой добычи для образования залога до тех пор, пока последний не достигал 100 руб. на одного человека. Старатели обязаны были согласовывать с обществом каждый свой шаг и за все платить. На старателей не распространялся коллективный договор.

Чтобы усилить свое влияние, «Лена» поставила непременным условием для заключения старательского договора обязательное оформление артели в виде простого товарищества. Осуществлялось это так. Общество договаривалось с лицами из числа бывших золотопромышленников или торговцев об условиях сдачи золотоносных участков в аренду. По договоренности «избранник» подбирал себе еще шесть человек, и они между собой заключали договор простого товарищества, от имени которого уполномоченному давались широкие права, в том числе на заключение старательского договора по личному усмотрению. Все остальные желающие работать в артели подавали заявление о вступлении в товарищество, полностью принимая условия договора. При таком положении 59,6% сданного золота оставалось у концессии. Заработок многих старателей был низким, хотя не у всех. Так, несмотря на огромные выплаты в пользу концессии, старатели прииска «Чанчик» в среднем зарабатывали в месяц 464 руб.

Среди старателей коммунистов почти не было. Они работать в артели не шли, а партячейки, в свою очередь, воздерживались от приема старателей в партию, ибо они считались кустарями. А профсоюз по этой же причине не имел возможности вести переговоры с обществом. Авторитет профсоюза в артелях упал: его членами были 40% старателей. Основная масса артелей находилась в очень тяжелом материальном положении. «Лена» избавляла себя от расходов на производство, социальное страхование, на гарантии и компен-

сации по КЗоТу, выплаты по коллективному договору, в том числе на работу профсоюза.

События на Ленских приисках привлекали внимание верхнего эшелона власти. В мае 1928 г. Совет народного хозяйства направил в СНК СССР докладную записку, где осветил состояние работы концессии и настаивал на необходимости принять закон о старателях, который защитил бы их интересы и регулировал отношения артелей с концессионными и другими предприятиями. Впоследствии этот закон был принят.

В июле 1928 г. в Бодайбинском районе работала комиссия во главе с членом коллегии Наркомата труда СССР Заромским. В выводах комиссии говорилось о необходимости выполнять закон о старателях и предлагалось дать обществу возможность выполнения концессионного договора на основе старательских работ и использования драги. Но одновременно были приняты решения ввести коммунистов в артели и в их правления, а также очистить артели и профсоюз от враждебных элементов. Все это ставило под вопрос возможность концессионера достичь финансового благополучия.

Несмотря на принятый закон, общество долго отказывалось вести с райкомом союза переговоры о генеральном соглашении, оговаривающем условия работы старательских артелей. Концессионер стремился подписать новые договоры непосредственно с самими артелями, надеясь заключить более выгодные для общества соглашения и свести на нет действие закона. Однако ни одна артель не пошла на сепаратные действия. Это позволило РК союза горнорабочих при заключении новых договоров к ноябрю 1928 г. провести большую часть своих требований: отмену необоснованного увольнения членов артелей, сдачи золота по пониженным ценам и чрезмерных паевых взносов. Было увеличено кредитование артелей «Леной» с 20% до 60—75% и установлен обязательный кредит в пределах залога. Теперь артели сами могли изменить свой состав и численность. В октябре 1928 г. были перевыборы приисковых и местных комитетов. В их состав впервые были избраны старатели. Профработники присутствовали на всех артельных собраниях, на которых раскрывали не-

гативные последствия для горняков действий агентов концессии. РК союза и месткомы организовали самочистку артелей. С ноября 1928 по июль 1929 г. были исключены из артелей и союза 12 контрреволюционеров, 23 подрядчика и торговца. Изменился классовый состав управления артелей. Сюда вошли 56 рабочих, 15 служащих, 7 коммунистов.

Эти и другие меры серьезно снижали финансовый эффект от перехода на старательские работы.

ПОСЛЕДНИЙ АКТ ЗАТЯНУВШЕГОСЯ СПЕКТАКЛЯ

С середины 1929 г. наступил последний период работы концессии на Ленских приисках. Заканчивался первый год пятилетки. У руководства страны складывалась уверенность в возможности развития горнодобывающей промышленности собственными силами.

От управления государством были отстранены последовательные сторонники нэпа. Все чаще на общество «Лена» стали смотреть не как на партнера, а как на классового противника.

В апреле 1929 г. общество обратилось к советскому правительству с просьбой предоставить гарантии на получение займа в 20 млн дол. и обещания не менее 7% прибыли на весь вложенный капитал, но получило отказ. Отношение к концессии изменилось и со стороны руководства района. XXI райпартконференция потребовала провести чистку советских органов в районе, а также внедрять «наступательные» формы работы в отношениях с концессионером. Чистка проводилась с размахом. Работало 13 обследовательских бригад, в которых участвовало 60 рабочих и служащих. Были освобождены от работы секретарь РК ВКП(б), председатель райисполкома, председатель президиума райкома союза горняков, прокурор; исключен из партии и отдан под суд бывший судья и т. д. Отстранялись руководители, которые накопили опыт партнерских отношений с иностранным капиталом. Им было поставлено в вину то, что они могли «дипломатично ладить» с концессионером. На их место приходили люди другого склада.

Упорно проводил «наступление» и райком профсоюза. Он добился от концессии новых уступок в пользу старателей. Удалось повысить фонд зарплаты на 40 тыс. руб., увеличить тарифную ставку первых шестнадцати низкооплачиваемых разрядов почти вдвое.

Стенгазета прииска Светлый провела кампанию под лозунгом «Класс против класса». Стенгазета железнодорожников «Гудок» сосредоточила свое внимание на выявлении случаев угодничества рабочих перед концессионером, нарушения законов об охране труда и техники безопасности.

В русле политики «класс против класса» стали проводиться общественно-политические суды над прислужниками концессии. Так, Ленская партячейка осудила трех человек: уполномоченных артелей Васинского и Хвостенко, станового Шереметьевского как агентов «Лены», заботящихся только об ее и своих интересах и закабалявших рабочих. Только за октябрь-декабрь 1929 г. было вычищено 56 пособников концессии.

Много работала инспекция труда. С октября 1928 г. по октябрь 1929 г. инспектор труда привлек к уголовной ответственности за нарушение трудового законодательства пять руководителей предприятий концессии и к административной — еще шесть. В их числе оказался Смит — главный управляющий приисками общества в Бодайбинском районе. С июня 1929 г. по февраль 1930 г. инспектор обследовал каждое предприятие не менее двух раз и выявил 667 нарушений законов о труде и правил по технике безопасности.

Действия инспектора труда находились на грани, а порой и за гранью административного вмешательства в деятельность концессии. Так, весной 1929 г. за нарушение правил по технике безопасности инспектор закрыл движение по железной дороге и привлек к ответственности начальника Соловьева. Общество провело два технических совещания, которые вынесли решение о возможности эксплуатации дороги, после чего инспектор снял запрет. Каково было истинное положение на дороге весной 1929 г., сегодня судить трудно. Но тот факт, что железнодорожники поддержали концессионера, говорит либо о торопливости инспектора, либо о полном подчинении железнодорожников обществу. Последнее вызывает сомнения.

После кадровых изменений в органах юстиции их работа в отношении представителей концессии стала значительно острее. Так, уголовные дела, по которым они привлекались в качестве подсудимых, разбирались в суде в срок до 7 дней. Половина дел рассматривалась в выездных сессиях по месту жительства рабочих. Наказания выносились суровые. Так, администратор общества Дайер был оштрафован

на 5,5 тыс. руб., Сток — на 10 тыс. Государство максимально использовало имевшиеся у него возможности не только по защите интересов трудящихся, но и по вытеснению концессии из района.

Со второй половины 1929 г. общество осталось без поддержки советского правительства, с малыми финансовыми возможностями. Деятельность концессии деградировала. Материальные ценности, переданные в концессию в Бодайбинском районе, в марте 1930 г. сократились наполовину и составили только 12,5 млн руб. В 1929 г. задолженность общества равнялась 31 млн руб., в том числе 6,6 млн руб. — советским организациям. Общество пыталось овладеть имуществом клубов и земельного управления на сумму 18 тыс. руб. Это имущество было отобрано по решению суда. С «Лены» удалось истребовать 5 тыс. руб. на культработу, которые концессионер обязан был выделить согласно коллективному договору. На драге «свои» кочегары получали зарплату в 90 руб. в месяц, а иностранцы — 360 руб. Иркутский окружком так характеризовал обстановку в Бодайбинском районе в феврале 1930 г.: «Дома превращены в развалины, опустевшие прииски, умолкнувшая работа мастерских, разрушенная и приведенная в негодность железная дорога».

Росла враждебность между местными властями и общественными организациями, с одной стороны, и обществом «Лена» — с другой. Концессионер снял со снабжения пайком освобожденных профработников. Представители концессии пытались запретить общие собрания, не допускали профработников и инспекцию труда на предприятия, угрожали ликвидировать красные уголки и т. д. О противостоянии говорит следующий пример. В артели «Труд» правоохранительные органы арестовали за хищение золота 15 человек. Чтобы предотвратить дальнейшие кражи, обществу предложили направить в артель 10 коммунистов. На это главный управляющий приисками Смит заявил: «Да разве есть честные люди из коммунистов, разве я допущу это? Скорее я остановлю работу в артели и временно потоплю шахты, а сделаю по-своему». Общество обвиняло районное руководство профсоюза в пособничестве хищению золота.

Не остались в долгу и местные руководители. В нарушение договора они требовали от общества выплаты местного налога. Отношения между сторонами приняли характер мелочных уколов и склок. Ни о каком партнерстве говорить

уже не приходилось. Местные власти открыто заявили о вредительской деятельности общества в районе.

Весной 1930 г. было затоплено более десятка шахт, прекратилась деятельность других предприятий, приостановились выплата зарплаты рабочим и оплата сданного старателями золота.

Райком союза горнорабочих потребовал от концессионера выплатить задолженность рабочим за апрель и май 1930 г. Общество ответило отказом. Тогда райком объявил забастовку. 2 июня 1930 г. все иностранцы — представители концессии выехали из района, бросив предприятия на произвол судьбы. Трудящиеся приисков предложили советскому правительству расторгнуть договор и ликвидировать концессию. Райком Союза горнорабочих подготовил и передал центральным органам материалы для взыскания с концессии по коллективному и старательским договорам в пользу трудящихся 728,7 тыс. руб.

* * *

Эта история причинила большой ущерб золотопромышленности Сибири. Крупнейшие рудники остались разрушенными. По данным А. С. Московского, добыча золота в Восточной Сибири сократилась вдвое. Потребовались многие годы, чтобы восстановить нормальную работу золотопромышленности в этих районах. В письме руководству страны от 30 июня 1930 г. председатель Главконцесскома Л. Б. Каменев квалифицировал деятельность общества как преступную. Так закончилась деятельность общества «Лена—Голдфилдс Лимитед» в Сибири. Окончательно концессионный договор был расторгнут в 1934 г.

НЕ ПРАВДА ЛИ
ЗНАКОМАЯ КАРТИНА

Несмотря на природные богатства, Россия по своему благосостоянию занимает одно из последних мест.

Правда, с начала 70-х годов прошлого столетия многое было сделано в области насаждения русской промышленности и за последние 30 лет русская индустрия сделала заметные успехи: в некоторых областях промышленного труда мы в настоящее время занимаем даже почетное мес-

то среди прочих культурных стран. Но, оглядываясь назад и подводя итоги сделанному, мы все же не можем не сказать, что развитие промышленности далеко не соответствует нашим естественным условиям.

Одним из необходимых условий значительного притока капитала в промышленность является уверенность в правильной защите собственности и законности в стране. Эта мысль очень выпукло охарактеризована графом С. Ю. Витте. Отметив, что для развития промышленности необходимо наличие естественных богатств, С. Ю. Витте пишет: «Не менее важным условием, благоприятствующим накоплению капиталов, является правовой порядок, степень законности в данной стране, обеспечивающая уверенность в будущем. Без твердой уверенности в своей личной и имущественной безопасности, без ясного представления о своем праве собственности и о надежной защите этого права законом не может быть и речи о стремлении к сбережению, а тем более об уверенном помещении сбереженного в свое или чужое производство. Всякое стремление к помещению своих сбережений в какое-либо предприятие, при отсутствии уверенности в имущественной безопасности, при слабо развитом в стране понятии о собственности, парализуется страхом потерять свое помещение, в лучшем случае ограничивается сохранением, запрятыванием металлических денег, драгоценных камней, т.е. накоплением мертвого капитала». Или — добавим от себя — при наличии известных избытков денег свободные средства идут на биржу, на игру, как было у нас, например, после урожайных 1909 и 1910 гг. Только в промышленный труд деньги текут у нас крайне неохотно.

И вот наличие административного благоусмотрения, отсутствие прочной базы законности, по нашему глубокому убеждению, и есть одно из главных препятствий не только притоку капиталов в промышленность, но и правильному развитию существующих предприятий.

Всякое промышленное производство, всякое помещение денег в промышленность требуют коммерческого расчета. Но может ли быть речь о коммерческом расчете там, где имеются налицо лишь административные усмотрения и упорное неисполнение закона? Если обратиться к данным и начать писать историю административных усмотрений, то пришлось бы написать грустный мартиролог русской промышленности.

На страницах нашего журнала подробно был описан следующий случай. Фирма Карла Шейблера имела исполнительный лист на взыскание денег с неисправного должника — экономического Общества военнослужащих хабаровского гарнизона.

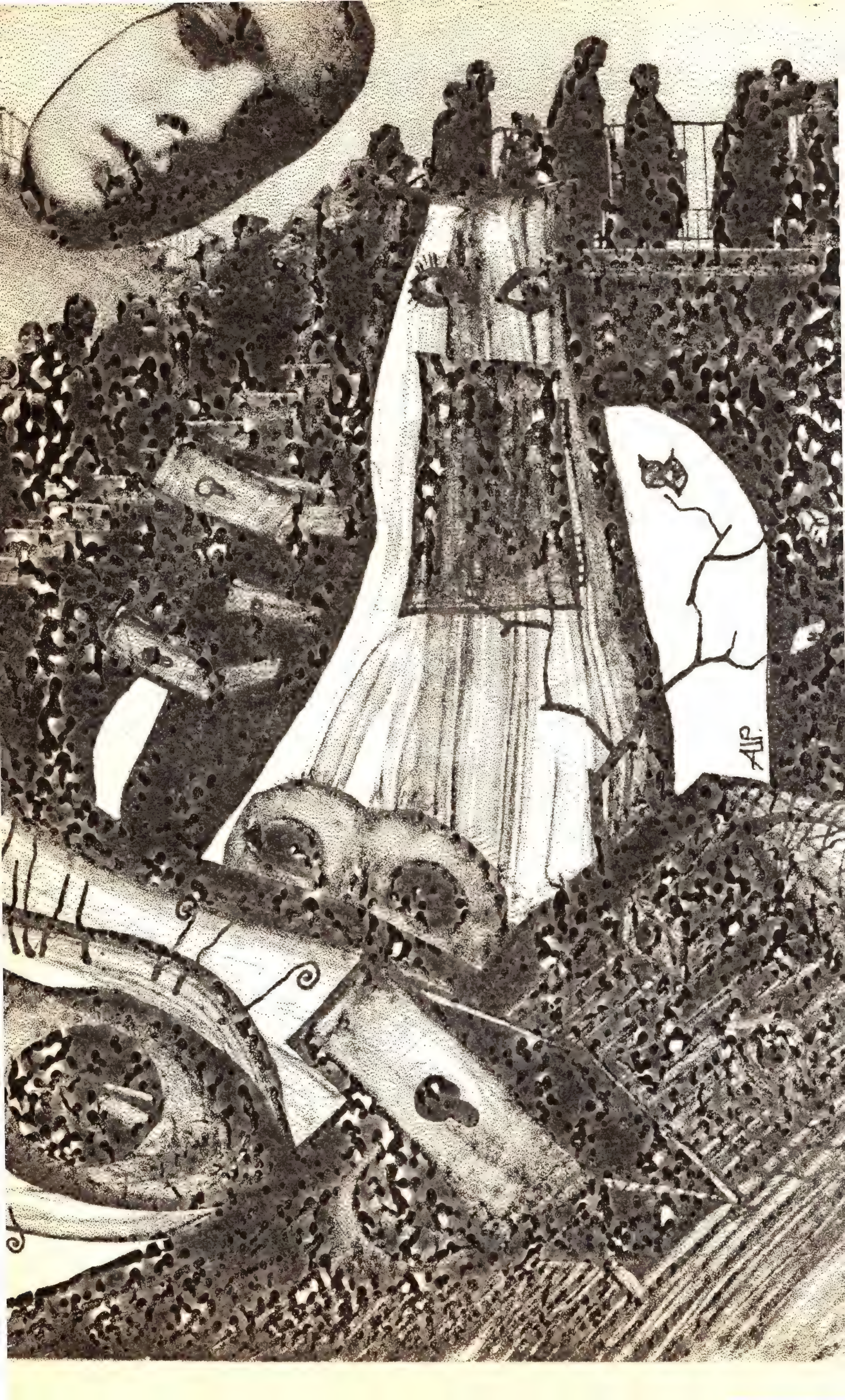
Когда судебный пристав хотел приступить к взысканию с обращением его на товар должника, находящийся в складе, то застал у входа военный караул, который не допустил его туда и воспретил произвести законные действия. Таким образом, исполнению постановления суда была противопоставлена военная сила. Дело это происходило в январе 1910 г. и до сих пор деньги не получены, но зато имеется обширная переписка и есть надежда, что лет через десять что-нибудь и выяснится.

Мы-то к этим вещам пригляделись, и обычно в печати только отмечаются подобные случаи как самые заурядные факты, лишенные глубокого существенного значения. Но на свежего человека такие факты, несомненно, производят подавляющее впечатление. Деловые круги за границей, прекрасно, к слову сказать, осведомленные, имеют на этот предмет вполне определенное мнение. Недаром на последних англо-русских торжествах представитель лондонского Сити сэр Альберт Спайсер, отвечая на банкете русской промышленности на тост В. И. Тимирязева, указал, что английские капиталисты ищут рынков для размещения и охотно пошли бы в Россию, если бы для этого были созданы подходящие условия. Перечисляя эти условия, наш достоуважаемый гость в конце констатировал, что английские капиталисты боятся полицейских ограничений и усмотрений, столь обильных в России.

Но русской промышленности приходится жить и развиваться при условиях, которые так страшат англичан.

Г. Х. МАЙДЕЛЬ

Эта статья написана Г. Х. Майделем — управляющим делами совета съездов представителей промышленности и торговли России — в 1912 г. Но какая знакомая картина, не правда ли, читатель? И неужели весь прогресс за эти 80 лет, прошедшие со дня написания статьи, сведется лишь к изменению формы караула, встретившего судебного пристава у ворот склада.



ОТ ОБЕЗЬЯНЫ РОДИТСЯ ТОЛЬКО ОБЕЗЬЯНА[1]

С. В. Шапиро,
директор малого предприятия
СКТБ «ГЕОЗОН»,
Уфа

Если читатель подзабыл, то напомним: мы остановились на исследовании одного из самых удивительных продуктов нашего времени, который мы с вами неустанно и постоянно вырабатываем. Совершенно верно, речь пойдет о ПОКАЗАТЕЛЕ. Измеряется этот продукт в системе СИ метрами. Причем, в отличие от других одномерных объектов, обязательно в вертикальном направлении. Утверждение типа «он достиг широких показателей» у нас вызывает лишь саркастическую улыбку.

Как при этом отличить высокий показатель от низкого? Да очень просто: все зависит от того, куда направлен при его оценке кончик носа высшего сифогранта: если вверх — значит, показатель высокий, в противоположном случае тоже ясно.

ЛИМИТЫ, ИНСТРУКЦИИ, ФОНДЫ И ПРОЧЕЕ

Второй группой элементов сифогрантского ложа являются инструкции. Аналогом им служит матрац, но матрац рахметовский, т. е. набитый гвоздями. Это могут быть маленькие гвоздики типа инструкции по технике безопасности, побольше — должностные инструкции, или совсем большие типа ЕСКД, ЕСТД, ГОСТов, ОСТов и порядка предоставления жилплощади очередникам. Определение размеров и формы гвоздя, соответствующего той или иной инструкции, — настолько увлекательное занятие, что оставим его читателю в виде домашнего задания.

Следующая группа элементов ложа, меньшая по размеру, но не менее колючая (что-нибудь вроде по-

1 Продолжение. Начало см. ЭКО 11.91.

душки с гвоздями), — это нормы. Например, норма отпуска какого-либо продукта.

Одному бедолаге физику понадобился для экспериментов с плазмой спирт. Он рассчитал, что годовая потребность его лаборатории в спирте составляет 24 литра и принес расчет снабженцам института, приведя их в неописуемый восторг.

— Слушайте, — обратились они к нашему герою. — А не могли бы вы по своим формулам рассчитать 100 литров?

— Но мне не нужно 100 литров, — удивился недотепа, — мне нужно только 24.

— Да мы вам и дадим 24, а расчет вы нам произведите на 100...

— Но мне нужно только 24...

... Трудно сказать, сколько длился этот выразительный диалог, только завершился он следующим резюме:

— Ну тогда вы ни грамма не получите!

И пришлось бедному исследователю на свои покупать водку и перегонять ее в спирт (кстати, он обнаружил, что в литре сорокаградусной всего 390 миллилитров спирта).

Кто помнит, как на первой сессии народных депутатов те из них, кто наиболее твердо выступал против радикальных демократических идей, в то же время были обеспокоены малым числом рабочих, крестьян и женщин в парламенте нашей страны. В парламентах всех других стран мира дело обстоит как раз наоборот — защитники прав женщин, рабочих и крестьян выступают и как самые решительные сторонники демократических преобразований.

Людям с доисторическим мышлением этого не понять, но мы-то понимаем, что не по женщинам тоскуют уважаемые депутаты, и уж тем более не по рабочим и крестьянам. Их беспокоит нарушение НОРМЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА! Уложили они наш парламент в прокрустово ложе, а он не вписывается. Вот они и приступили к привычной процедуре обработки клиента...

Надо полагать, что к этим примерам читатель добавит немало своих, позволяющих заключить, что нормы — это не средство для работы, а необходимый инструмент УиК (Учета и Контроля).

Но какое же ложе без одеяла? Наши «архитекторы» придумали и ему аналог. Ложе покрывается «одеялом» из фондов или лимитов. На сифогрантском языке слово «лимит» вовсе не означает, что надо торопиться или экономить последнюю копейку. Новое значение в эти слова вдохнула наша эпоха. Вот хотя бы такой пример.

В одном крупном областном центре совсем недавно, где-то на рубеже эпохи гласности, пропали в магазинах спички. Пронырливые тележурналисты поймали начальника управления снабжения города спичками и пытались выяснить, в чем причина дефицита.

— Да спичек у нас навалом, — ответил, глядя ясными глазами с экрана, начальник, — все склады завалены. Только фонды на этот год кончились. А после первого января мы без промедления спустим их в торговую сеть... До нового года оставалось всего две недели, и привыкшие ко всему жители миллионного города успокоились.

О том, что лимиты вовсе не связаны с экономией, свидетельствуют факелы из бензина, которые вспыхивают в конце года близ наших городов. Все дело в том, что если шофер в отдельности или автохозяйство в совокупности недоиспользует лимит бензина, отпущенный на текущий год, то ему обязательно срежут его на следующий. А в следующем будет другая погода или другой план перевозок. Да мало ли что еще? А бензина не будет... А тропическая жара в наших квартирах в мае-июне? Но молчим покорно, понимая, что если начнем жаловаться, то в следующий сезон будем зимовать в холодных квартирах.

В одном вузе благодаря усердию работников планово-финансового отдела и научно-исследовательского сектора к концу года был сэкономлен большой фонд заработной платы по хозяйственным договорам. Институту это грозило существенным снижением лимитов в следующем году, а значит, сокращением объемов хоздоговорных исследований. Поскольку этот объем входит в число важнейших показателей, по которым судят о качестве работы вузов (улавливаете логику?), руководство приняло энергичные меры — вся сэкономленная зарплата была выплачена ошеломленным «подарком» студентам. А тем, кто своим трудом добыл эти деньги, они так и не достались — по сифогрантским правилам нельзя платить в четвертом квартале деньги за работу в первом, втором и третьем. И институт вышел победителем всесоюзного соревнования по воспитательной работе среди студентов. А лучший способ для кафедры выбиться в передовики соцсоревнования — это вписывать фамилии студентов в заявки своих сотрудников на изобретения или научные статьи. А заодно — ставить тройки (и даже четверки и пятерки) тем, кого следовало бы в шею гнать из вуза.

Все становится на свои места, если мы обратимся к великой теории Паркинсона. Судите сами: перестали ставить

двойки — поднялась успеваемость. Начали включать студентов в число соавторов — и резко повысился их творческий потенциал. Разумеется, с точки зрения УиК.

«ОТ КАЖДОГО — ПОСЛУШАНИЕ, КАЖДОМУ — ПОДАЯНИЕ»

С некоторым трепетом перехожу к следующему аксессуару «сифогрантского ложа» — системе тарифных ставок и должностных окладов.

В полном соответствии с основными положениями марксистской теории все трудящееся население страны делится на рабочий класс и прочие. Рабочий класс оплачивается по тарифным ставкам, а прочие — по должностным окладам. Разница между ними серьезная: должностные оклады определяют, сколько стоит один месяц труда, а тарифы — сколько стоит один час. Никакой другой разницы обнаружить не удалось.

Возмущенный сифогрант из Госкомтруда возразит мне:

— Ведь тарифные ставки устанавливаются не только для повременной оплаты, но и для сдельной. А сдельная оплата — это основа нашего главного принципа: «от каждого — по способностям, каждому — по труду».

Ну, что касается принципа, то в условиях неопаркинсонизма он несколько трансформировался, хотя стал более приемлемым для соблюдения социальной справедливости и выглядит так: «от каждого — послушание, каждому — подаяние».

А сейчас позвольте доказать, что сдельная оплата — разновидность повременной.

Глаза на истинный механизм применения сдельной оплаты открыл мне молодой симпатичный рабочий-балансировщик, когда я предложил применить приспособление, ускоряющее операцию балансировки роторов.

— А твое приспособление все равно не пойдет.

— ???

— А зачем оно нам, рабочим?

— Но ведь вы будете больше зарабатывать, если один ротор будете балансировать не полтора часа, а двадцать минут. Вам ведь платят сдельно, за ротор?

Парень засмеялся:

— Глупостям вас в институте учат. Как только мы твое приспособление освоим, нам сразу расценки раз в пять срежут. Вот и получится, что зарабатывать мы будем столько же, а роторов перелопачивать в несколько раз больше.

Многие могут спросить: но если это так, то почему бы не изменить положение дел и не превратить сдельщину в действительный инструмент справедливой оплаты и стимулирования производительности труда?

Объясняю. Потому, что не для этого придуманы сдельная оплата и тарифные ставки. А для удовлетворения основного закона нео-Паркинсона. Сифогрант-нормировщик делает очень серьезное дело: убедившись в несоответствии между данным аксессуаром и покрываемым им органом, осуществляет усечение последнего, дабы неповадно было расти до неприличных размеров.

Но пора переходить к оплате «прослойки».

Стандартная ситуация. Вы руководитель лаборатории и хотите принять на работу молодого инженера, окончившего года четыре назад радиотехнический факультет. Его компетенция, деловые качества, здоровье и бытовые условия удовлетворяют вас. Предстоит решить главный вопрос — сколько и как ему платить? Какой-нибудь абориген с далекого острова пожмет плечами: как сколько? Это же понятно: вы знаете, какую поручите ему работу, сколько вы надеетесь за нее получить прибыли, и если от нее скакать, то нетрудно оценить, какую долю надо выплатить самому работнику. Пожалуй, что так, но это у них там, а вот у нас совсем иначе.

Вы пишете на заявлении молодого человека «прошу принять в лабораторию 04 инженером третьей категории с окладом 200 рублей». Идете вместе в отдел труда и заработной платы за визой. Начальник отдела, прежде чем поставить визу, интересуется:

— Вот вы здесь пишете — инженером третьей категории, а каким инженером: конструктором, или технологом, или электронщиком, или программистом?

— Я беру его на место уволившегося Васильева.

— Ну так и надо было писать — инженером-электронщиком...

— А на каком основании вы претендуете на третью категорию? — строго обращается Мадлена Аполлинарьевна — начальник ОТиЗ — к молодому человеку. — Проходили аттестацию?

Молодой человек смущенно краснеет.

— Мы не можем сразу установить вам эту категорию. Принимайте его просто инженером. Хотя у вас нет такой вакансии в штатном расписании.

— Тогда мы не сможем ему дать 200 рублей, а он их и на старой работе получал.

— Этого не может быть! Как вы умудрялись получать столько денег? У инженера на любом предприятии потолок — 180 рублей. — Взгляд Мадлены пригвоздил бедного инженера к противоположной стенке.

— Я не з-знаю, — растерялся юноша, — могу показать комсомольский билет...

— Ах, вот что! Они воспользовались пятым примечанием к таблице 2 Постановления N 793/33-75 и перевели своих инженеров на сдельную оплату.

— Да, да! — обрадовался молодой инженер. — Нам ежемесячно закрывали наряды. Утвердил расценки ученый совет...

— У нас этот номер не пройдет! — заключает начальница. — Если вы вздумаете провести сдельную оплату ИТР через ученый совет, то я вам такие расценочки гарантирую, что сами пожалеете.

— А если шеф подпишет?

— Не знаю, не знаю... Вы все его за нос водите. Он уже схлопотал два выговора, а последняя ревизия его наказала на пол-оклада. Он ведь тоже не миллионер...

— Да утвердим мы этого молодого человека через полгода на аттестационной комиссии, а пока временно оформим.

— Ну, во-первых, аттестацию можно провести только через год. А во-вторых, по КЗоТу, временно на полгода мы имеем право принимать только пенсионеров.

— Я попробую поговорить с шефом.

— Говорите-говорите, а я буду против...

К счастью, шеф согласился «нажать» на отдел кадров. При этом он тяжело вздохнул и произнес свою излюбленную фразу:

— Меня, конечно, снимут с работы, но не за это.

В отделе кадров, ознакомившись с документами, пришли в ужас:

— Кого вы берете! Вы видели документы этого суб... гражданина?

— А что такое?

— А вы посмотрите диплом.

— Ну, прекрасный диплом — четверки и пятерки.

— При чем здесь отметки!!! Он ведь инженер-радиотехник. Радиотехник, понимаете? А вы его берете инженером-электронщиком. С ума можно сойти! К тому же у вас нет визы Мадлены Аполлинарьевны...

— Но она против...

— Вот-вот! Вы же серьезный человек, без пяти минут доктор наук, зачем вам такие нарушения!

— Но ведь это и ваша задача — отдела кадров...

— Ну вот, теперь оскорбляете... Между прочим, инженеров-радиотехников третьей категории вообще не бывает: либо просто инженеры-радиотехники, либо сразу вторая категория... У лаборатории 04 есть вакансия только на инженера-электронщика третьей категории.

— Тогда меняйте штатное расписание.

— У нас только в прошлом месяце четырнадцать листков изменений! Но так и быть, я нашла выход. Вот так всегда, вы меня оскорбляете, а я вас выручай. Так вот, молодой человек! Мы вас пока стажером оформим, вы поедете на курсы инженеров-дизайнеров, получите свидетельство об окончании, и мы оформим вас инженером-дизайнером третьей категории. А вы уж используете его, как захотите. А в штатном расписании я электронщика исправлю на дизайнера без листка изменений.

Не будем больше испытывать терпение читателя и прервем этот тусклый разговор.

Дальнейший комментарий предназначен исключительно для зарубежного читателя, уровень мышления которого не постигает всей сложности нашей жизни. Итак, почему завлаб не смог сам выяснить, можно ли принять молодого инженера согласно существующей системы оплаты?

Объясняем специально для тех, кто живет где-нибудь в Копенгагене. Во-первых, потому, что в большинстве организаций установленную вышестоящими инстанциями систему оплаты, как правило, не выдают на руки руководителям подразделений. Она хранится за семью замками.

Во-вторых, — и это главное — потому, что эта система определена как минимум шестью постановлениями ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС.

Причем если вы думаете, что все эти документы и таблицы не связаны между собой, а относятся каждый к определенной группе учреждений, то заблуждаетесь.

В-третьих, прежде чем пользоваться таблицами, вам нужно определить, кто вы есть на самом деле. Ибо, согласно постановлению N 1210, есть «научно-исследовательские институты, их филиалы и другие научные учреждения, отнесенные в установленном порядке к категории по оплате труда работников науки», а есть ... и не отнесенные.

Ненамного проще и с рабочей сеткой. Например, рабочий V разряда, работающий у пресса в кузнечном цехе, получает за час работы меньше, чем такой же рабочий на прессе холодного (!) прессования.

И это только цветочки.

Впрочем, последнее постановление Совета Министров СССР позволяет производить доплату к основному окладу в любом размере.

Все тот же неугомонный читатель из Копенгагена может снова пристать с вопросом:

— Зачем же тогда все эти таблицы, постановления, примечания — вся эта запутанная система? Не проще ли разрешить руководителям платить сотрудникам так, как они сочтут нужным?

В этом-то вся сифогрантская хитрость. Ни один опытный администратор не назначит доплату, превышающую основной оклад. Он знает, что презумпция невиновности распространяется лишь на оклады, установленные по таблицам.

Есть еще премия! По постановлениям, она — «по конечному результату». А на практике? Нет, не буду травить душу. Все-таки это научное исследование. Тем более, что среди читателей могут оказаться лауреаты квартальных премий...

И, наконец, последняя группа элементов сифогрантского ложа — ДИРЕКТИВЫ вышестоящих органов. Это весьма сложный узел, состоящий из механизма деформации ложа и обручей. Цель директивы — жестко закрепить клиента, уложенного в сифогрантское ложе и упакованного в одеяло... Роль директив значительно выше, чем, например, постановлений Кабинета министров СССР или Верховного Совета...

В чем же дело? А в том, что постановления определяют нормы, тарифные ставки и оклады, фонды, планы, т. е. те аксессуары сифогрантского ложа, на которые укладываются проверяемые субъекты. Но ведь их надо прикрепить к этому ложу и так его деформировать, чтобы клиент обязательно «не вписывался». К сожалению, все вышеприведенные аксессуары этого не обеспечивают. Впрочем, почему — к сожалению? Наоборот, именно благодаря этому кормится в наших министерствах и ведомствах огромная армия сифогрантов, реализуя тем самым великий закон нео-Паркинсона.

НЕИСПОЛНЕНИЕ — НАКАЗУЕМО

В одном из ленинградских вузов есть Особое конструкторское бюро. В продукции его заинтересованы медики, космонавты и кое-кто еще, о ком и говорить-то страшно. И вот однажды его главного конструктора оштрафовали на шесть месячных окладов главным образом за то, что не было соблюдено соотношение: число техников (лаборантов) должно быть в три раза больше, чем старших техников (лаборантов), последних — в три раза больше, чем инженеров, инженеров — в три раза больше, чем старших инженеров и т. д. Ни в одном законе или постановлении Совмина такого соотношения нет. Зато оно есть в директивном документе Госкомтруда. И вот крупного ученого, лауреата Государственной премии, доктора наук на полгода переводят на иждивение жены. Продолжая вкалывать по двенадцать часов в сутки, он еще благодарит судьбу за то, что вовсе не посадили...

Директора другого вузовского КБ наказали на два оклада за то, что он заключил договор на строительство склада с городским ремонтно-строительным управлением. Согласно какой-то директиве, управлениям запрещалось вести строительство, хотя по другой директиве получалось, что этим выгоднее строить, а не ремонтировать. Ну что: хотите спросить, при чем здесь директор КБ? А очень просто — к этому времени сифогранты угробили (он умер от инфаркта) директора РСУ, вот и решили наказать заказчика.

Еще один бюрократический трюк, являющийся гибридом директив и окладов — это так называемые РАСЦЕНКИ в строительстве. Это насекомое прячется в обширных книжных томах, именуемых СНиП. Пользуясь его расценками, можно рассчитать, во что обойдется строительство дома, но вы ни за что не узнаете, сколько заплатить за его строительство рабочим. Может, так и надо: если рабочие будут работать быстро и экономно, то меньше потратят денег на материалы, электроэнергию, зарплату сторожам, бухгалтерам и т. п. Значит, больше останется самим рабочим? Впрочем, вы уже поняли, что простые мысли не приходят в сифогрантскую голову.

На зарплату уйдет та часть стоимости строительства, которая определена нормативом, спущенным директивой Госстроя. Если он равен 25%, то за дом стоимостью в 1 млн руб. в

виде зарплаты можно выплатить 250 тыс. руб. Но с другой стороны, для каждого занятого в строительстве установлены должностные оклады и тарифные ставки. Поскольку у прораба стройки нет никаких способов стимулировать быструю и экономную работу, то получается, что заплатить он должен свыше 300 тыс. руб. Не ищите ответ в конце учебника — этому не учат. Зато если разделить 300 тыс. руб. на 25%, то получится 1 млн 200 тыс. руб. Остается только доказать, что смета требует уточнения...

Наверняка опытные строители улыбнутся: они-то знают, как добывать необходимые для укладывания в нормативы деньги.

«СУБЪЕКТ ПРОВЕРЯЕМЫЙ»

Кажется, с анализом архитектуры «сифогрантского ложа» покончено. Теперь можно перейти к следующей категории великого принципа нео-Паркинсона. Этой категорией и является ПРОВЕРЯЕМЫЙ СУБЪЕКТ, или ПС.

В этом качестве, как вы уже знаете, выступает некий работник или группа работников, объединенных в производственную единицу, а также выполняемая ими работа. Все эти три составляющие обладают одним очень опасным свойством — они создают вокруг себя некое поле, которое притягивает к ним деньги. Как это у них получается, даже сифогрантам непонятно, но зато им понятно другое — если выпустить действие этого поля из-под контроля, то в его центре может собраться столько денег, что общество начисто лишится социальной справедливости.

Указанное свойство позволяет использовать точную терминологию для каждой из трех разновидностей ПС:

— ЭКСПРОПРИАТОР — собственно субъект;

— ШАРАГА — производственная единица;

— ХАЛТУРА (синонимы — махинация, шабашка) — выполняемая работа.

Здесь мы попробуем, во-первых, обосновать существование самого поля, которое точнее было бы именовать «экспроприаторским», а во-вторых, изучить его свойства.

Первый признак «поля» — оно всегда связано с конкретным носителем, и обладание им — субъективное свойство этого носителя, нечто вроде биополя экстрасенса.

Второй признак — различная сила воздействия. Поясним на примере.

Работает на одной из кафедр вуза малоприметный доцент. Но что за напасть: что ни день — приезжают к нему специалисты промышленных предприятий, заключают договора. Они ему уже не нужны — все равно больше 100 рублей по НИСу ему не заплатят, а он их все заключает и заключает. И разрастается вокруг него мощная лаборатория, студенты к нему тянутся, потом остаются инженерами и научными сотрудниками. А вокруг огромное количество ученых, докторов наук, профессоров, заслуженных деятелей науки и техники, членов и председателей ученых и специализированных советов, членов ВАК и т. д. и т. п. — и хоть бы хны! Приходится им самим ездить к министрам, в ГКНТ, в Президиум Академии наук, доказывать важность своей работы и выбивать финансирование. Впрочем, то, что им это удается, тоже вызывает беспокойство, хотя и меньшее.

Стало быть, есть экспроприаторы с более слабым притяжением. Примеры, мы уверены, читатель обнаружит самостоятельно.

Третий признак — экспроприаторы не сразу начинают пользоваться своим свойством и поглощать притягиваемые ими деньги. Их главная цель — усыпить бдительность и набить себе цену. Главное усилие сифогрантов при этом должно быть направлено на то, чтобы заставить их быстрее обнаружить свои намерения.

Почему же сами сифогранты не пытаются стать центром притяжения денег? Пытаются, и даже очень. Мы сразу исключаем из рассмотрения взятки, хотя они наиболее широко распространены и являются естественным способом делать деньги среди сифогрантов. Остановимся на более завуалированных, которые могут создать иллюзию возникновения поля притяжения денег (напомним, что главное в эффекте поля — это возникновение добровольного желания отдать их тому, кто стоит в его центре).

В бюро обмена жилой площади крупного города ввели новую «услугу» — заявление об обмене пишет не сам желающий обменяться, а инспекторша. Бланки заявлений она не выдает, и поэтому уже с полуночи к ней выстраивается очередь. Когда открывается окошечко, первые 13 счастливчиков становятся обладателями квиточков, где написано время, когда следует явиться с комплектом документов всех членов семьи, двух справок с места жительства в двух экземплярах, копиями ордеров, свидетельствами о

рождении и, главное, квитанцией об уплате госпошлины в размере 1 руб. Откуда взялась цифра 13?

Вы полагаете, что все это придумал высший сифогрант из Министерства коммунального хозяйства? Но в Москве, например, такие бланки выдаются свободно. На написание заявления уходит 15 минут, и при 8-часовом рабочем дне их можно написать 32 штуки. А вот подход с другой стороны: если должностной оклад инспекторши 110 руб., число рабочих дней в месяце — 21, а норматив заработной платы — 40%, то с точностью до копеек инспекторша должна зарабатывать в день 13 рублей, т. е. обслуживать 13 клиентов.

И все-таки это еще не «экспроприаторское поле».

Вспомните очереди за духами «Кристиан Диор»! Нас обдирают, а мы еще деремся, чтобы с нами это проделали. А главное — никто же не заставляет!

И опять я вижу недоумевающие глаза своего оппонента из Копенгагена, а может, из Калифорнии: «Ну, а кроме сифогрантов и экспроприаторов, что, среди совслужащих больше никого нет?» На этот вопрос мы обязаны ответить точно и недвусмысленно — в общественном производстве участвуют только эти две категории, два «класса».

Введя этот термин, мы опасаемся, что у читателя сразу появится новый вопрос: а каковы противоречия между этими двумя классами — антагонистические или неантагонистические? Вопрос, прямо скажем, не по существу — никаких противоречий между этими категориями нет, есть исключительное морально-политическое единство.

И напротив: попытка внедрить в наше общество противоречия, конкуренцию и привела к антагонизму межнациональному, в котором сифогранты и экспроприаторы одной национальности, взявшись за руки, блокируют сифогрантов и экспроприаторов другого народа. Скажите, вам разве приходилось слышать о конфликтах между бедными животными и рабочими на скотобойне? По-моему, все там происходит очень мирно...

О ПЕРЕХОДЕ ЗАКОНОВ ФИЗИЧЕСКИХ В ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

Дело в том, что имеется большая группа должностей, замещение которых дает право быть одновременно и экспроприаторами и сифогрантами. Например, директор завода (или фабрики, или института, или комбината, или детских яс-

лей)... Вот в начале рабочего дня он проводит оперативку. Это его звездный час. Все его слушают, затаив дыхание, а отвечают, заикаясь. Голос его гремит, как у Юпитера. Аргументы ясны и точны. Перед вами сифогрант высшего класса.

Но вот приехала и поработала ревизия. Его вызывают на ковер. Он жалкий экспроприатор, и какая-то занюханная бухгалтерша, про которую он и слыхом не слыхивал, но которая показала ревизии ворох документов, свидетельствующих о нарушении финансовой дисциплины во время аварийного ремонта отопительной системы цеха № 8 прошлой зимой, оказывается на много ступенек выше его на сифогрантской иерархической лестнице.

В этом — хитрость сифогрантской системы. У людей складывается впечатление , что они сифогранты, но это не совсем так — они сифогранты только наполовину, на треть, на четверть и т. п. А что, разве не так?

Подозреваю, что читателю не терпится подсчитать, какую долю в национальном валовом продукте составляет труд сифогрантский, а какую — экспроприаторский, т. е. степень импотентности всего нашего народного хозяйства. Мы не будем останавливать его порыв. Однако нами был обнаружен простой способ сопоставить эти доли. Воспользуемся идеей древнего грека Архимеда, который предложил определять объем тела не расчетом отдельных частей, а погружением его в воду. Объем вытесненной воды равен объему тела. Так и в нашей задаче: вместо определения коэффициента импотенции 140 млн работающих граждан и получения интегрального результата, гораздо удобнее рассчитать, как реагирует народное хозяйство страны на погружение в него сифогрантско-экспроприаторской структуры.

Сделать это следует путем сопоставления объема потребляемых природных ресурсов с объемом жизненных услуг, получаемых каждым членом общества в результате их переработки. Для того чтобы это сопоставление было произведено в одинаковых единицах, примем для сравнения те же соотношения в Соединенных Штатах Америки, так как там объем потребляемых природных ресурсов сходен с нашим.

Коэффициент импотенции общественного производства в нашей стране на два порядка выше, чем в стране, жители которой ходят относительно нас вниз головой. Из этого следует, что лишь полтора процента нашего трудоспособного населения в процессе работы не занято учетом и контролем.

Итак, шарагой является любое государственное, кооперативное или индивидуальное (чуть было не сказал частное, вовремя спохватился) предприятие, которое обладает свойством притягивать деньги.

Несколько лет тому назад ректорат одного из считающих себя прогрессивными вузов послал группу профессоров во главе с проректором в Иваново изучить опыт работы станкостроительного завода, директором которого был знакомый читателям ЭКО Кабаидзе. Возвратившись, члены делегации стали наперебой рассказывать о смелости этого директора и его новаторстве. Но когда обсуждение закончилось, начальница планово-финансового отдела института, закурив папиросу, таинственно изрекла:

— Помяните мое слово: его все равно скоро посадят...

Опытный работник, она понимала: раз уж эта фирма обладает полем, притягивающим не только рубли, но и конвертируемую валюту, значит, это шарага высшей категории, и исправительно-трудовым лагерем здесь не отделаешься.

Еще раз обращаем внимание на одну важную деталь: когда мы говорим о притяжении денег, речь идет лишь о добровольном, не санкционированном желании отдельных граждан и фирм их отдать. На практике имеют место случаи санкционированного, т. е. сознательного выделения средств самими сифогрантами отдельным фирмам и за определенную продукцию. Эти фирмы к разряду «шараг» не относятся, так же как не относится к разряду «шабашек» производимая ими продукция. Учету и контролю они тоже не подлежат.

Это наиболее уважаемые в нашем обществе фирмы — в первую очередь оборонные заводы. Далее, это предприятия по производству обуви (разумеется, исключительно отечественной), одежды, консервированных свекольников, фасолевых супов и многие академические институты.

Правда, в последние годы на части оборонных заводов начали изготовлять продукцию с определенным силовым притяжением к деньгам. Это привело к тому, что им стали напоминать об УиК. Если так пойдет дальше, они быстро превратятся в обычные шараги. Но особенно опасная тенденция наблюдается на предприятиях ширпотреба. На них буквально набросились потомки этрусков, викингов, сак-

сов, гуннов, готов и галлов, с потрясающей быстротой превращая их продукцию в шабашку. Все это потребует дальнейшей концентрации сил сифогрантов.

Исследование категории «проверяемых субъектов» будет неполным, если мы обойдем проблему ротации сифогрантов и экспроприаторов.

Ротация ни в коем случае не должна происходить спонтанно, бесконтрольно. А если так, то, значит, она входит в сферу основной деятельности сифогрантов.

Сначала — о переходе от экспроприаторов к сифогрантам. Точнее, о продвижении по сифогрантской иерархической лестнице. Как оно происходит? Что лежит в основе этого движения? Главным инструментом является АНКЕТА и анкетные данные. В течение многолетних поисков была отработана совершенная система учета анкетных данных любого работника, позволяющая опытному сифогранту без особых усилий установить, достойно ли данное лицо доверия.

Учитывая напряженность межнациональных отношений, не будем подробно останавливаться на связи национальности выдвигаемого со склонностью к сифогрантству. Скажем только, что имеются нации, представителям которых ни в коем случае нельзя доверять УиК.

Рассмотрим теперь обратное течение — от сифогрантов к экспроприаторам. Автору неизвестны случаи, когда сифогранты становились экспроприаторами. Случаи, когда сифогранта направляли на должность, ранее занимаемую экспроприатором, наблюдаются довольно часто (например, на место снятого руководителя какой-нибудь шарашки). Но, надо отдать должное сифогрантам, они экспроприаторами не становятся. И шараги под их руководством довольно быстро приобретают все черты солидных фирм, теряя напряжение экспроприаторского поля и садясь на мощное сифогрантское обеспечение.

Такое одностороннее общественное течение также является следствием основного закона нео-Паркинсона, а потому неодолимо.

(Окончание следует)

ВОЗВРАЩЕНИЕ К ЛУКЕ,

или какой бухгалтерский учет нам нужен

А. А. ШАПОШНИКОВ,
доктор экономических наук,
член правления Ассоциации бухгалтеров СССР,
Новосибирск

«Все мы живем в каком-то искусственно созданном для нас парнике, в который доступ внешним впечатлениям и струям свежим закрыт. Когда же мы хотим узнать, что делается там, за стенами, нам отвечают (подцензурные газеты), что там ничего хорошего не делается, а если мы выглянем из окошка, то нас волк съест. И вот мы сидим по глухим провинциям и ничего не знаем». Так писал русский поэт Максимилиан Волошин еще в конце прошлого века. Положение удивительно напоминает то время, когда пролетарская власть душила в объятиях своих подданных, отыскивая крамолу в самых неожиданных областях деятельности и безжалостно вычищая ее. Даже кропотливый аполитичный бухгалтерский учет после октябрьских событий 1917 г. немедленно был объявлен классовой наукой. Каленым железом на лбу каждого советского бухгалтера выжигалась бессмертная ленинская формула: «Социализм — это учет», претворение которой на практике имело смысла не больше, чем поиски квадратуры круга.

Именно тогда отечественная бухгалтерия, свернув со столбовой дороги общемирового развития, пошла «своим» путем, на указателях которого черное перепуталось с белым, а здравый смысл уступил место указаниям свыше. Достижения отечественных теоретиков и практиков учета враз были отринуты, взамен же творилось невиданное. Например, в первые месяцы после революции помимо Всероссийской ЧК была создана бухгалтерская чрезвычайка, так называемый «Петрочрезучет» — уникальная организация, в задачи которой входило выявление, оценка и учет всех товарно-материальных ценностей вне зависимости от их принадлежности.

Привлекательность в идее, конечно, была: народу следовало знать с наивозможной достоверностью, что досталось в наследство. Потому-то перед бухгалтерской ЧК и открывались любые двери. До сих пор такими правами бухгалте-

ры не обладают. Беда была лишь в том, что обработать и оценить гигантский объем информации народные избранники оказались не в состоянии.

Претворение в жизнь ленинской формулы привело к стремлению собрать всю информацию в центре (неважно каком — Совмине, ЦК, Минфине и т. п.) и попытке на основании ее анализа принять решения, равно эффективные для любого субъекта хозяйствования. В политике, возможно, это бы и прошло, но не в бухгалтерии. Ибо «бухгалтерия есть историография отдельного хозяйства» — эту формулу швейцарского балансоведа Иоганна Шерра никто доселе не опроверг. К ней вернулись было в пору нэпа, когда отмечался прямо-таки всплеск научной и практической мысли русских советских бухгалтеров — имена Блатова, Бахчисарайцева, Стоцкого были на слуху в мире. Но это был лишь небольшой сбой в железной поступи пролетариата. Год Великого Перелома все поставил на свои места. «Попы марксистского прихода» добрались и до чуждой им бухгалтерии. Состоялся общественный суд над известным профессором бухгалтером-философом А. М. Галаганом, который утверждал, что сфера бухгалтерского учета должна быть ограничена отдельным хозяйством. Его обвинили в идеализме и прочих смертных грехах и заставили отречься от своих взглядов.

А в начале тридцатых годов политэкономы ударили по плохо знакомой им бухгалтерии главным калибром. Дискуссия по проблеме диалектики производительных сил и производственных отношений положила начало размежеванию «социалистического» и «капиталистического» учета. Тогда же сформулировали и его цели. Капиталистическому надлежало отражать кругооборот капитала и способствовать его увеличению. Социалистический учет должен был осуществлять контроль за выполнением планов. Именно эта цель и определила создание системы учета, ориентированной на затратные формы хозяйствования. А чтобы совсем вытравить из бухгалтерии, да и из жизни ненавистную капиталистическую терминологию, в 1934 г. по предложению академика Струмилина слово «капитал» заменили словом «фонд». Уставный фонд, определенный как некий аналог капиталу, в итоге оказался ни по форме, ни по содержанию непохожим на собрата, начиная с того, что уставным фондом наделяются, а капитал вкладывают собственники с целью увеличения. До сих пор в советской

бухгалтерии нет более туманного понятия, чем уставный фонд. За пятьдесят с лишним лет так и не удалось выяснить: хорошо ли, когда он велик, и плохо ли, когда мал? Бухгалтерия только и отражает его движение, а зачем — непонятно.

С капиталом все ясно: чем больше, тем лучше. И разветвленная учетная технология, созданная лучшими умами на Западе, была призвана не только достоверно и оперативно отражать возрастание капитала, но и способствовать этому. Пересаженные на нашу почву такие мощные представители заокеанской флоры, как «стандарт-кост», «директ-кост», управленческий учет и др., увяли и зачахли, ибо в среде их обитания отсутствовали главные, основополагающие компоненты: собственность, капитал, хозяин.

Доморощенные школы менеджеров, академии бизнеса (только в Новосибирске их насчитывается более 15) целыми отрядами засылают советских управленцев, включая бухгалтеров, на Запад для обучения новейшим управленческим технологиям. Однако нельзя забывать, что рынок — одно, а переход к нему — совсем другое. Недееспособность многих учетных методов, широко используемых на Западе, в наших условиях очевидна. Скажем, нормативный метод, сконструированный по образу и подобию американской учетной системы «стандарт-кост», внедряется в нашей стране уже 60 лет и все никак не внедрится. Одних писем и указаний Минфина о безусловном и обязательном, с точными сроками, внедрении этого метода учета известно более 20. Между тем по Толковому словарю Владимира Даля, «внедрение — суть действия на вражеской территории». В этом определении — вся глубина проблемы. Для многих и многих известных в мире форм и методов бухгалтерского учета, равно как и управления, наша страна со всеми прихотливейшими изгибами ее экономических связей и отношений, разнообразием объектов и субъектов хозяйствования есть гигантская вражеская территория. И это, к сожалению, объективная реальность.

Известный всякому бухгалтеру баланс, являющийся, по определению К. Пруткова, «началом того конца, которым кончается начало», в развитой рыночной экономике претерпел серьезные изменения. У нас нет потребности отражать движение капитала, и потому наш баланс — это практически сальдо по счетам главной книги с кучей регулирую-

щих статей, заметно искажающих валюту баланса. Он и зовется «сальдовый».

Заокеанские бухгалтеры создали из известных со времен основателя двойной бухгалтерии Луки Пачоли методов бухгалтерского учета такую систему, которая фиксирует каждую стадию изменения капитала, сначала переменного, а потом постоянного. Этот оригинальный регистр, называемый «рабочий лист», включает в себя «пробный баланс» — остатки по счетам на начало периода; «корректировку» — обороты по счетам в течение отчетного периода; «откорректированный пробный баланс» — новые остатки по счетам с учетом оборотов; «отчет о доходах и расходах» — выборка из счетов, составляющих элементы доходов и расходов, с балансировкой кредита и дебета на сумму чистого дохода (прибыли) и, наконец, «балансовый отчет» — остатки счетов после распределения чистого дохода и изъятия владельцем части капитала на личное потребление.

Размещение в одном регистре последовательного движения капитала по операциям, определяющим это движение, а также отражение результатов хозяйственной деятельности с помощью вводимых вспомогательных счетов делают отчет совершенно понятным не только владельцу, но и любому пользователю, акционеру, пайщику. Последнее особенно важно, ибо ясность и доступность — это гарантия доверия не только налоговых инспекторов, но и акционеров. Именно такой «рабочий лист» можно увидеть в отчете финской фирмы «Полар», участвовавшей в сооружении филиалов МНТК «Микрохирургия глаза» у нас в стране. Мелованная бумага, фотографии президента, управляющих, главного бухгалтера, пояснительные комментарии к наиболее сложным статьям отчета. И всем все ясно.

И словно бы в насмешку «ясность и доступность» в любом нашем учебнике по теории бухгалтерского учета названы отличительными чертами «социалистического» учета. А ведь его основные ныне применяемые формы и методы разрабатывались у нас под гигантские хозяйственные структуры. С их помощью можно было более или менее свести учетные данные по множеству объектов вручную, ибо на ручную обработку все они и ориентированы. Между тем рынок — это тысячи и миллионы предпринимателей с небольшим, мелким и мельчайшим бизнесом. Используя методы учета «АвтоВАЗа» или ПО «Кемеровоуголь», они элементарно могут обанкротиться, потратив при этом не-

мало сил и средств. Здесь нужна своя, достаточно простая и эффективная учетная технология. В конце концов, упомянутый Лука Пачоли пользовался всего тремя счетами и вел не более четырех регистров, обеспечивая достоверность учета крупных даже по сегодняшним меркам торговых компаний. Сейчас подобную технику учета уже используют различные кооперативы, малые предприятия, общества с ограниченной ответственностью. Но в этом нет системы.

Приобщение советского бухгалтерского учета к мировой практике возможно лишь через применение международных бухгалтерских стандартов. В настоящее время в Комитет международных бухгалтерских стандартов (МБС) входят профессиональные бухгалтерские организации 71 страны. Не входят многие страны третьего мира и бывшие государства восточного блока во главе с нами. Хотя МБС носят рекомендательный характер, их применение решает многие проблемы учета транснационального движения капитала. Все 29 изданных к настоящему времени стандартов тесно связаны между собой и составляют единую систему. Применение одного стандарта обусловливает использование остальных. Не случайно самый первый МБС «Пояснение порядка ведения учета», принятый в 1974 г., посвящен раскрытию учетной политики — принципов и правил составления финансовых отчетов. Важнейшими условиями выбора учетной политики являются осмотрительность, преимущество сущности над формой и материальность. Следование этим трем условиям позволит сделать учетную среду по крайней мере не враждебной новой технологии. Тогда и директ-костинг, и внешний, и внутренний аудит, и контроллинг мы будем не внедрять, а просто эффективно использовать.

* *

РЕЦЕДИВ "ЕДИНСТВЕННО ВЕРНОГО..."

Несмотря на вежливое предупреждение о возможном активном неприятии статьи Н. В. Белякина «Динозавры должны уйти» (ЭКО 8. 91) у меня возникло оное, но по причинам, обратным указанным.

Прежде всего вызывает неприятие метод рассуждений без объяснения понятий и категорий. Много и со вкусом говорится о свободе, справедливости, культуре, экологии и т. д., но что имеет в виду автор под этими

понятиями, — остается тайной. Гегелевско-марксистско-ленинская традиция и здесь очень удобна, поскольку позволяет делать любые выводы по усмотрению автора. Результат: рассуждения в целом некорректны. Мягко говоря.

Есть и заявка на достаточно серьезные выводы — создание некоей новой общественной системы, приятной во всех отношениях. Еще один атрибут всех коммунистических учений, начиная с социалистов-утопистов. Конечно, в самих рассуждениях есть большая доля правды, но это не меняет дело, поскольку отсутствует понимание меры (тоже фундаментальная традиция марксистско-ленинской философии). Благодаря чему правда превращается в средство протаскивания чего угодно.

Далеко не нов явный налет позитивизма. Традиционен и фетишизм. Если большевики утверждали, что для вселенского счастья необходимы общественная собственность на средства производства, революция, то для автора достаточно одной свободы. Аналогия очевидна. В принципе такой вывод сделать можно, но лишь в том случае, если о понятии свободы не сказано ни слова. Ссылка на то, что не разработан понятийный аппарат, совершенно не уместна.

Особое неприятие вызвали два момента: предложение опираться на чувственный опыт и принять соблазн за принцип новой духовности. Автор не желает видеть очевидное: человечество достигло прогресса (который позволяет, в том числе автору, писать подобные статьи) в борьбе с соблазном, что было одной из главнейших догм всех мировых религий.

Воистину для автора нет ничего святого. Но и это тоже не ново. К чему привели люди с подобным кредо огромную и богатейшую нашу страну, известно. Подобные предложения не просто ложь, а большая ложь, в которую может поверить обыденное сознание. Собственно, статья на это и рассчитана. По сути, подобные предложения предлагают вернуться не к «золотым снам» рабовладельческого общества, а к «золотым снам» «золотого века», т. е. первобытно-общинному строю, если не к стаду, что бы там ни говорилось на соус. Весьма заманчивая перспектива для тех, кто хочет стать вождями (вожаками).

К смягчающим обстоятельствам можно отнести уровень философской мысли о Союзе (теперь бывшем).

В целом можно сказать, что все это было. Новая обертка не меняет сути. Позицию автора с достаточным основанием можно назвать неомарксизмом-ленинизмом, а статью — откровенным популизмом.

Странно, почему всего этого не заметили в редакции. Просто отнеслись к статье Н. В. Белякина как к упражнениям ума? Конечно, право на развлечения, в том числе философические, имеет каждый, но это не означает, что местом таких развлечений должны быть страницы столь авторитетного журнала.

А. М. САВЕНКОВ,
Мариуполь

СССР

Вызывающее столь сильный гнев моралистов утверждение «нравственно то, что способствует прогрессу», по-видимому, не более чем упрощенное представление действительной связи между ними. (А зачем же еще, черт побери, и нужны мораль и нравственность, если не для этого?)

Устойчивое раздражение вызвано, вероятно, неправомерным применением этой формулы, применением, основанным на тщеславном убеждении, будто кто-то открыл пути провидения и точно знает, что служит делу пролетариата, а что нет. Это убеждение — причина бесчисленных и бессмысленных экспериментов по революционному разрушению и радикальной перестройке старого

Ф. ХАЙЕК

ПРОИСХОЖДЕНИЕ И ДЕЙСТВИЕ НАШЕЙ МОРАЛИ:

ПРОБЛЕМА НАУКИ

Из речи, произнесенной в Гуверовском институте 1 ноября 1983 г.

В этой лекции я попытаюсь представить в обозримом виде обсуждение указанной в заголовке темы, которая разрастается до необозримых размеров при подходе к ней с разных точек зрения. Я начну с различия между механикой органического, или дарвинизмом, и культурной эволюцией. Последняя основывается на наследовании приобретаемых характеристик. Следующим по важности за этим фактом мне представляется теперь то, что культурная эволюция целиком основывается на групповом отборе, который если и играет в биологической эволюции какую-то роль, то менее значимую. Мое основное утверждение состоит в том, что вследствие этого наша мораль предоставляет нам больше возможностей, чем

First published as «The Essence of Hayek», edited by Chiaki Nishiyama and Kurt R.Leube by the Hoover Institution Press, Stanford, California, U.S.A.
(Впервые опубликовано в «The Essence of Hayek» под редакцией Чиаки Нишияма и Курта Р.Лойбе. Издательство Гуверовского Института, Стэнфорд, Калифорния, США.)

способен дать рассудок. Возможностей приспособиться к условиям, в которых индивидуальное сознание может и не отдавать себе отчета. Мне представляется, что то, что мы называем «коллективным сознанием» группы, есть не что иное, как общие моральные традиции ее членов, иногда отличные и автономные от рассудка индивидуумов, хотя и постоянно с ними взаимодействующие.

Тот факт, что культурная эволюция всецело основана на групповом отборе, имеет очень важные последствия. В этом причина того, почему, как это ясно понимал Давид Юм, «моральные правила не являются выводами нашего рассудка». Человеческие сообщества отбираются по результатам их привычных действий, которые индивидуумы не осознают и не могут осознавать. Традиции — главным образом достояние группы и имеют благотворный эффект, только если они — общее достояние ее индивидуальных членов, имеющее отношение, однако, к взаимным действиям. Моральные правила не только не сконструированы человеком; он обычно даже не осознает причины их появления. Например, очевидно, что язык и право могли возникнуть лишь в результате группового отбора: язык не смог бы пригодиться его единственному владельцу, и выгода от него достается всем тем, кто может им пользоваться. Все возникшие в результате культурной эволюции институты — мораль, обмен, деньги — относятся к установленному порядку, выгода от которого выходит за пределы отдельной личности. В конечном итоге они могут помочь развитию в целых группах того, что я называю расчлененным, распространенным порядком, далеко превосходящим разумение всех тех, чьи действия его производят. Развитию через не осознаваемое индивидуумами воздействие привычек, обычаев. Они делают возможным приспособление таких действий к еще не известным обстоятельствам и к неограниченной экспансии, развитие которой возможно только через групповой отбор, т. е. селекцию групп на основе общих характеристик ее членов.

Мы можем задним числом обнаружить общие характеристики того процесса, который произвел существующее разделение труда. Это как раз то, что сделала политическая экономия (или, как я предпочитаю называть ее, каталлактика). Ее шотландские основатели Давид Юм, Адам Фергюсон и Адам Смит также разработали понятия-близнецы — спонтанный порядок и эволюция, которые стали универ-

сальным ключом для объяснения всех крайне сложных феноменов, — до этого люди прибегали к антропометрическому объяснению конструирования или создания одним человекоподобным творцом. Знаменитая «невидимая рука» Адама Смита — все еще мишень для насмешек недалеких рационалистов — была на самом деле очень удачным названием процесса адаптации к результатам, в основном невидимым для любых действующих лиц. Чарльз Дарвин заслуживает восхищения за то, что он впервые привел убедительные свидетельства работы процесса селективной эволюции при формировании биологических видов. На его основе он и его последователи разработали механизм, прямо не приложимый к культурной эволюции. Однако это не должно было удерживать исследователей человеческих взаимодействий от попыток развить оригинальную концепцию эволюции человеческих институтов, которая хотя и действовала на основе другого механизма, все-таки исходила из тех же принципов отбора, а именно, умножения человеческих жизней. «Социальный дарвинизм», без всякого сомнения, был ошибкой.

Поскольку я давно утверждаю, что понятие эволюции возникло в обществоведении, я могу, наверное, упомянуть, что мне доставило огромное удовлетворение открытие, что даже сам термин «генетика» впервые был использован (в немецком) Гердером, Виландом и Шиллером в XVIII в. и Вильгельмом фон Гумбольтом в XIX в. в связи с формированием языка еще до того, как он был введен в английский Томасом Карлайлом и все еще употреблялся в своем первоначальном смысле экономистом Карлом Менгером. И только 70 лет назад Вильям Вейтсон через название своей известной книги сделал его исключительно техническим термином в сфере биологической эволюции.

Но вернемся к моему основному утверждению. Итак, традиция моральных правил содержит в себе приспособление к обстоятельствам, не доступным для наблюдений индивидуумам или не воспринимаемым нашим рассудком, и что наша мораль не только не является созданием разума, но в некоторых аспектах даже выше его, поскольку содержит руководство для человеческих действий, которые один только разум не в силах открыть или оправдать. Это объясняет, почему ценность традиционной морали как автономного оснащения непонятна интеллигентам, приверженным строгому рационализму или позитивизму.

Рационалист, «отрицающий приемлемость верований, не основанных на опыте», или позитивист, полагающий, что все «истинное знание — научное знание в том смысле, что оно описывает сосуществование и последовательность наблюдаемых явлений», даже тот, кто верит, что «гедонистическая этика, утилитаризм, трактующие удовольствие и страдание каждого, на кого оказывает воздействие то или иное действие, как критерий его правильности», должен отвергать традиционную этику как иррациональную. Когда один из наиболее влиятельных мыслителей прошлого поколения Джон Мейнард Кейнс счел возможным провозгласить: «Я остаюсь человеком аморальным и всегда буду таким» и «обычный здравый смысл» стал достойной сожаления фразой, с которой типичный интеллигент избавляется от всех консервативных убеждений, это имело глубокие политические последствия. Не будет преувеличением сказать, что цель социализма — дискредитация традиционной морали, обеспечивающей нашу выживаемость.

Две решающих группы правил поведения, которые высокомерие, самонадеянность человеческого интеллекта начали подвергать сомнению, поскольку они не являются выводами нашего рассудка, а целиком — продукт культурного отбора, — это правила частной собственности (или, как Д. Юм описывал их, правила стабильности владения, его передачи по согласию и соблюдения обещаний) и правила, касающиеся семьи. Это важнейшие правила морали не основаны на рассудке и по этой причине последние две тысячи лет оказывались мишенью для реформаторов рационалистского толка, которые, однако, сами никогда не могли преуспеть в построении устойчивых сообществ, основанных на их доктринах отрицания собственности и семьи.

Здесь я остановлюсь на источниках постоянных мятежей интеллигентов против институтов собственности, особенно собственности на средства производства, которые стали основаниями социализма. Адам Смит осознал, что как раз продукт культурной цивилизации, а именно частная собственность, стал основой человеческой цивилизации.

Или, как он выразился: «Никто не видел животного, своими жестами и издаваемыми звуками предупреждающего другого, что это мое, а это твое» (Богатство наций, 1776). Именно этого продукта культурной эволюции социализм теперь вознамерился лишить нас, и именно эта характери-

стика социализма заставляет меня утверждать, что он неправ даже не наполовину, а ложен целиком.

Значение глубокого понимания ценности традиционной морали осознано еще далеко не в полной мере. И это причина того, что широкая оппозиция моральной традиции со стороны интеллигентов-рационалистов все еще не опровергнута полностью. Это понимание показывает, что человек обязан некоторыми своими наиболее важными дарованиями, которые делают его способным поддерживать жизнь миллиардам представителей своего рода, на основе действия распространенного порядка, выходящего за чье-либо разумение, позиции, которую он приобрел потому, что групповой отбор благоприятствовал в процессе культурной эволюции тем группам, чьи основанные на традициях правила поведения сделали их способными на основе рынка адаптировать свои действия к эффектам, которых они не осознавали. Эта несконструированная моральная традиция стала автономным снаряжением человека, взаимодействущим с разумом и все же отличающимся от него; и она столь же необходима для формирования распространенного порядка, как и сам разум.

Такое утверждение необходимо мне для подготовки следующего положения: вывод о том, что социализм — логическое следствие рационализма, означает не то, что социализм прав, а скорее то, что рационалистическое суждение о морали ошибочно. Человек никогда не был ни достаточно умным для того, чтобы сконструировать порядок, который обеспечивает теперь миллиарды представителей его рода средствами существования, ни для того, чтобы понять, что он должен знать, чтобы сделать попытки такого конструирования успешными. Он оказался способным достигнуть этого вследствие покорности традициям. Нашей способности поддерживать жизнь сообществу людей, в две тысячи раз превышающего по размеру то, которое было пять тысяч лет назад, мы обязаны не только нашему растущему интеллектуальному пониманию научных и технологических проблем, но, может быть, в большей степени — моральной традиции, к которой как наши врожденные инстинкты, так и наши попытки рационального понимания относятся неодобрительно, — традиции, которая жива, по существу, верой в сверхъестественные силы и которая, как теперь учит нас наука, по существу, ошибочна. Как понимал Адам Смит, «именно религия в ее наиболее грубой форме санк-

ционировала правила морали задолго до наступления эпохи искусственного объяснения, аргументирования и философии». В действительности даже агностики должны быть благодарны религиозной традиции, которая сохраняла достаточно долго нерационалистические верования, сделавшие возможным построение элементов того распространенного порядка, который мы называем цивилизацией.

Этот порядок, как мы теперь понимаем,— продукт установления частной собственности, которая возникла не потому, что кому-то нравятся ее результаты или он понимает, как они получаются, а потому, что этот порядок делает рост групп, практикующих его, более быстрым, чем других. А. Смит понимал, что наиболее решающий знак процветания любой страны — возрастание числа ее жителей (Богатство наций). То, что установление обычая уважать собственность и определять цены на конкурентных рынках — единственные пути, на которых люди смогли эксплуатировать открываемые ресурсы столь интенсивно, чтобы обеспечить их возрастание, кажется мне неопровержимым; и все же это подвергается сомнению теми, кто не усвоил центральные идеи экономической теории.

Я должен признать, что даже после 60-летнего стажа профессионального экономиста я все еще понимаю, как трудно для простого человека понять, что при равном или даже «справедливом» распределении продукта почти все имели бы гораздо меньше того, что имеют сейчас, — так как население всего мира, возможно, оказалось бы даже недостаточным для того, чтобы сохранить его численность. Достигнутая величина совокупного продукта — результат его неравного распределения, или, точнее, результат ожидания очень разного вознаграждения за альтернативные использования различных навыков и типов знаний. Только одно это ожидание может подсказать людям, что же делать, чтобы что-то добавить к этому совокупному продукту.

Изобретаемые по желанию моральные правила, в соответствии с которыми каждый должен иметь то, чего заслуживает в соответствии с его осознаваемыми достоинствами или нуждами (два уже конфликтующих между собой критерия), несовместимы не только с личной свободой, но и с руководящим механизмом, который только и способен подсказать человеку, каким может быть его максимальный вклад в общий продукт. Частная собственность на средства производства — необходимое условие существования

этого продукта в виде, сколько-нибудь похожем на его современную величину. Социалисты предлагают нам высшую мораль, которая в действительности есть низшая этика, но все же привлекающая потому, что они обещают большее удовольствие или наслаждение людям, которых они в действительности не способны даже прокормить.

Мы должны иметь дело не с данным, как некоторые воображают, продуктом, величина которого определяется общеизвестными физическими или технологическими фактами. Мы должны признать, что в действительности не заданная величина агрегированного продукта позволяет нам решать, что с ним делать, а скорее наоборот: процесс, говорящий нам, как вознаграждать различный вклад в этот продукт, — необходимый источник информации, подсказывающий индивидуумам, где они могут сделать агрегированный продукт как можно большим. Одно только относительное вознаграждение различных факторов производства рынком способно показать нам, как их нужно «прилаживать», чтобы сделать продукт возможно большим. Это означает, что не просто неравное, но именно такое распределение доходов, особый характер которого мы не можем объяснить на основе «разумных» соображений, делает нас способными достигнуть совокупного продукта, достаточного, чтобы прокормить существующее человечество.

Глупейшая сентенция, написанная известным экономистом и имеющая тажелейшие последствия (обращение всех учеников мэтра в фабианских социалистов) принадлежит Джону Стюарту Миллю: «Как только продукт появляется в наличии, люди индивидуально или коллективно могут сделать с ним все, что пожелают». Это действительно невероятная глупость, демонстрирующая совершенное непонимание важнейшей руководящей функции цен. Эта функция информирует нас о значительных последствиях событий, не имеющих к нам прямого отношения, и о которых мы ничего не знаем. Не существует, видимо, лучшего примера, показывающего, как такое понимание совершенно блокируется классической теорией трудовой стоимости — или любой другой верой в причинное определение стоимости каким-либо предшествующим событием.

Вернемся к проблеме эволюции. Первое требование, обеспечивающее распространение таких обычаев: они должны существовать достаточно долго, чтобы стать частью всеми ожидаемого поведения и произвести такой тип порядка, чьи выгоды смогут проявляться в течение продолжительного периода конкуренции с другими порядками.

Так как результаты, дающие группе такое селективное преимущество, неизвестны индивидуумам, какие-то другие убеждения должны обеспечивать стабильность традиций группы. На селекцию среди альтернативных традиций должно воздействовать их различное влияние на распространение и быстрое увеличение группы. Как традиционные правила поведения, так и поддерживающие их убеждения носят характер веры. Они — не средства достижения частных целей, а, скорее, условия принадлежности к группе ее индивидуальных членов или знаки, по которым они могут распознавать друг друга. Принуждение к тем типам действий, которые служат группе лучше, чем другие, и которые рассматриваются как «правильные», обычно принимают форму угрозы наказания — эффективного ограничения, допускающего действия, благотворные лишь для группы в целом. Именно эти «символические истины» религии, а не другие убеждения, способны были направлять людей так, чтобы они имели лучшие перспективы для того, чтобы «плодиться и размножаться и завоевывать мир».

Следовательно, групповой отбор выбирает главным образом не то, что люди признают как служащее их собственным целям, или то, чего они желают. Он избирает обычаи, чье благоприятное содействие выживанию людей не осознается индивидуумами. Тем самым выживание возрастающего числа членов группы зависит от соблюдения ими обычаев, которые нельзя рационально обосновать и которые могут быть в конфликте как с врожденными инстинктами, с одной стороны, так и их интеллектуальным пониманием — с другой. Нет никаких сомнений в том, что общество может достигать больших успехов из-за его особых моральных традиций, какой, я полагаю, была давным-давно Англия и все еще остается Швеция.

Все это, однако, относится лишь к морали традиций, а не морали, изобретаемой с целью удовлетворять людские желания. Но это показывает, как мне кажется, что само понятие морали, служащей человеческому удовольствию, — ложно. По самой своей природе мораль — традиционное ограничение на стремление к человеческим удовольствиям. Но не рассудком, а тем, что иногда называют вводящим в заблуждение именем «групповой опыт». Гедонистическая, утилитарная или эгалитарная мораль, или такое понятие, как справедливое распределение, — интеллигентские выдумки, которые никогда никто не проверял и никогда не показывал,

что они улучшат положение или хотя бы смогут обеспечить сохранение группы. Ни стремление к красоте или справедливости, ни какая-нибудь другая предвидимая или предначертанная цель человеческой эволюции не могут исполнить необходимые функции, которые может выполнить только возникшая в процессе селекции мораль. А именно: максимально увеличить число людей или обеспечить их. Наилучшей иллюстрацией современного стремления манипулировать моралью служит, вероятно, комментарий современного английского философа предложенной Юмом интерпретации человеческой морали. Этот философ утверждает, что хотя Юм использует выражение «правила поведения» по отношению к таким вещам, как имущественные правила, «справедливость» в настоящее время связывается с «заслугами» и «потребностями» так, что юмовские «правила справедливости» — «несправедливы». По-иному определяя понятия морали, можно, конечно, попытаться превратить их в средства удовлетворения наших желаний, но они потеряют силу руководить нами помимо наших сознательных целей.

Итак, основное содержание моей лекции — продемонстрировать, что рационализм может быть ошибочным и что традиционная мораль может в некоторых отношениях обеспечить более верное руководство для человеческих действий, чем рациональное знание.

Осознание пределов возможностей человеческого разума — важнейшее достижение многих великих мыслителей прошлого. И только начиная с XVII века высокомерие современного человека стремится забыть это. Такому высокомерию противопоставлена концепция «третьего мира» Карла Поппера. Но для того, чтобы элиминировать вред, причиненный картезианством с его тезисом, что мы не должны верить ничему, что не можем рационально доказать, и возместить весь ущерб, который конструктивистская концепция «социальной инженерии» постоянно причиняет, предложенная им концепция критического рационализма должна быть еще более критической*.

* «Третий мир» — мир продуктов человеческой деятельности. Его, обитатели — теоретические системы, проблемы и проблемные ситуации, критические рассуждения и то, что может быть названо состоянием дискуссий.

Мне представляется, что ограничение возможной власти разума и даже признание некоторых чисто нерациональных традиций может быть оправдано разумом по крайней мере в той же степени, как, скажем, доверие вероятностям, основанным на наблюдаемых частотах событий. Я считаю, что разуму не противоречит, если я подчиняюсь традиционным правилам, которые я не могу оправдать рациональными соображениями, до тех пор, пока я не имею строго рациональных оснований не делать этого, особенно если нет конфликта с другими подобными правилами, которые я также склонен принять. И я убежден, что одно из самых великих достижений в открытии непредвиденных функций традиционной морали — оправдание каталлактикой (экономической теорией) частной собственности, наукой, которая теперь дает нам реальный шанс постоянного улучшения действия этой собственности при элиминировании всех результатов социалистических заблуждений.

Исключительная опора на рациональное понимание как достаточное основание для человеческих действий — тяжелейшая интеллектуальная ошибка, к которой особо склонны те торговцы раздобытыми где-то подержанными идеями, которые относят себя к интеллигентам. Можно даже определить последних как тех, кто недостаточно разумен, чтобы осознать пределы разума, и кто в результате лишает нас единственного руководства, делающего нас способными произвести порядок, основанный на большей информации, чем та, которую способны использовать любые органы планирования. Логически строгий рационалист или позитивист просто обязан верить в централизованное планирование и социализм. И действительно, крайне трудно найти позитивиста, который не был бы социалистом.

Я уверен, каталлактика сможет продемонстрировать, что рассеянное и определенное рынком распределение собственности на средства производства — единственное условие, при котором люди могут применять свои столь же рассредоточенные способности, использовать максимально возможное количество информации. И такой процесс может работать только в случае, когда владеющие этой собственностью вознаграждаются не в соответствии с некоторыми признанными заслугами (или «по справедливости»), но в соответствии с фактическим успехом.

Некоторые экономисты не обращают внимания на это обстоятельство и при ссылке на факты привычно пользуют-

ся несколько комическим термином «известные данные», который, конечно, означает только то, что теоретик должен для своих целей предположить существование некоторых фактов (если он собирается объяснить их эффект) в ситуации, когда ни он, ни кто-либо другой фактически их не знает. Его ретроспективная интерпретация того, как действует рыночная система, не означает, однако, что мы теперь способны заменить ее некоторым обдуманным устройством. Наоборот, она доказывает, что это невозможно и что все, на что мы способны, — попытаться обдуманным конкурентным экспериментированием постепенно улучшить сформировавшиеся институты, которые позволяют нам использовать больше информации, чем каждый из нас имеет в своем распоряжении.

На первый взгляд может показаться, что имеется противоречие между притязанием на умение объяснить, как сформировались правила морального поведения, и описать их воздействие на общий характер результирующего порядка, и утверждением, что сконструировать целиком новую и более благоприятную систему морали выше наших возможностей. Но это заключение — в действительности прямое следствие данного мной объяснения. Если верно, что селекция основанных на традиции правил поведения приводит к адаптации действий людей к обстоятельствам, о которых индивидуальный разум не может быть осведомлен, то это также означает, что объяснение, которое мы можем дать, должно ограничиваться «объяснением принципов», не давая нам возможность решать, какие конкретные результаты будут следствием этого процесса. Знание о нашем незнании может быть очень важным, особенно если мы признаем, что владеем способами адаптации наших действий к неизвестным фактам. Для тех, чье представление о науке сформировала механика, каталлактика вполне может показаться не наукой, но теории естественных явлений (органическая химия, биология), усложняясь, становились все более похожими на каталлактику: теория биологической эволюции так же неспособна предсказывать специфические события, как и каталлактика, и не подтверждается путем фальсификации, так как не может делать каких-либо специфических предсказаний или сделать определенными все предельные условия, но ограничивается указанием вероятностей формирования структур.

Каталлактика — это фактически попытка открыть в ретроспективе, почему человеку удается достигать лучших результатов, чем он предвидел или понимал. Это своего рода рациональная реконструкция того, что мы обдуманно делать не можем, а осуществляем, ориентируясь на рыночные цены. Я склонен провозгласить, что только экономист, т. е. некто, кто понимает процесс формирования распространенного порядка сотрудничества, может объяснить селективную эволюцию морали собственности и честности — и как они возникают, и какое влияние оказывают на развитие человечества. Эта мораль — проблема науки, а не проблемы ценностей. Социализм — это, конечно, попытка убедить нас принять обратное и, как полагают его адвокаты, лучшая мораль, чем та, которая направляет развитие западной цивилизации. Социалисты пытаются сделать свои предположения неопровержимыми наукой, обращаясь к принципу свободы ценностей науки. Но способны ли они выполнить свои обещания и каков будет эффект от их предложений — это вопросы, ответить на которые компетентна только наука. Вопрос о желательности социалистической программы возникает только после того, как оказывается по крайней мере вероятной возможность достижения ее целей. Но становится неуместным, если показана ее нереализумость.

Опора социализма в значительной степени — в его рационалистской враждебности к традиционным ограничениям врожденных инстинктов. Он надеется направлять культурную эволюцию в направлении, где она будет полнее удовлетворять наши желания, особенно наслаждения прекрасным и справедливого вознаграждения достоинств. Но эти желания оказываются в конфликте с фундаментальной функцией морали — обеспечивать существование той части человечества, которую мы способны прокормить только благодаря постоянному приспособлению к непрерывным непредвиденным изменениям.

Мораль не дело вкуса. Она очень нужное, хотя и нежелательное ограничение, говорящее нам, что те вещи, которые нам инстинктивно нравится делать, мы делать не должны, если хотим сохранить порядок, от которого зависит выживание большинства из нас, но который мы не создавали и не научились понимать. Идея, что мораль — приспособление для того, чтобы дать нам то, чего мы хотим, — ошибочна. Наоборот, она — усвоенное ограничение, которое по-

казывает нам, от каких желаний мы должны отказаться в самом начале, чтобы обеспечить выживание большего числа людей, чем могло бы выжить в противном случае, но скоро уже просто для того, чтобы сохранить то число людей, которое развитый порядок человеческих взаимоотношений позволил нам иметь. Карл Маркс был совершенно прав, сказав, что пролетариат создан капитализмом. Но сделал он это, не экспроприируя чью-то собственность, а позволив выжить многим людям, собственностью не владеющим, которые не смогли бы даже вырастить потомство, если бы другие не снабдили их орудиями труда.

Мы должны примириться с фактом, что наша мораль не ведет нас туда, куда нам хочется, а лишь предупреждает нас не следовать короткими путями к желаемому, поскольку это может нанести вред тому порядку, на который мы все рассчитываем в достижении возможного. Грубо говоря, наша мораль материалистическая, а не идеалистическая, и должна быть таковой, поскольку ее первейшая функция — давать нам возможность жить, что она и делает способом, который мы все еще не вполне понимаем.

Я могу сочувствовать желанию человека направлять свою собственную эволюцию, но если это означает, что он должен направлять ее для удовлетворения своих желаний или для того, что сегодня кажется ему благородным и прекрасным, я боюсь, что он ошибается. Человек стал разумным, таким, как он есть, не потому, что он шел, куда хотел. Если бы ему было позволено следовать его врожденным эмоциям или делать то, что ему нравится, он наверняка не достиг бы того могущества, которое даровал его разум. Роковая самонадеянность — тема книги, над которой я сейчас работаю и которая посвящена опровержению ошибочных верований, что «Человек Сделал Себя Сам» (В. Гордон Чайлд, 1936 г.) Вся эволюция, столь увеличившая наше могущество, была адаптацией к еще пока не известному. Планируемая эволюция была бы концом эволюции как таковой. Моральная эволюция в особенности не идет и не может идти в том направлении, куда человек желает. И если она последует гуманным инструкциям, то вскоре перестанет помогать сохранить то, что создала. Это бы означало, что ученик учит учителя.

Цель моей лекции — показать, как строгий рационалист, отрицающий приемлемость всех верований, не основанных на опыте и рассуждении, имеет склонность стать вар-

варом, если он не делает уступок обстоятельствам. Верно и то, что даже если он обычно и делает такие уступки, то выставляет в качестве обдуманных целей своих усилий эстетические или другие желания. Мне иногда представляется, что в мире, зависимом от традиций, которые люди не могут оправдать с рациональной точки зрения, некоторые наиболее умные люди могут стать наиболее опасными орудиями, враждебными цивилизации, в которой они живут, ее разрушителями.

Мы должны научиться понимать: то, что рационалисты по привычке высмеивают как «мертвую руку традиций», может заключать в себе условия существования современного человечества. Это представляется мне единственным благоразумным выводом, который в то же самое время показывает ошибочность наиболее важных заключений, изображаемых как результат последовательного применения разума. Моральная традиция остается сокровищем, которое разум не может заместить, а может только попытаться заставить систему, которую мы не можем создать целиком, служить более последовательно тем же целям. Моральные системы самодостаточны в том смысле, что все суждения относительно тех или иных моральных ценностей должны выражаться в моральных терминах.

Мы можем судить о каком-то правиле морального поведения только в терминах системы правил, которые для таких целей мы трактуем как не вызывающие сомнений. Для большинства людей это будет просто частью той окружающей обстановки, в которой они родились. Но для многих в современном мире принятие такой системы — по необходимости постепенный процесс, в котором каждый начинает с убеждений семьи и окружения и постепенно движется к другой системе, которую ему удается научиться рассматривать как в некотором смысле лучшую, высшую. В этом процессе возникает очень сильный соблазн позволить себе руководствоваться не моральными соображениями. В частности, желаемыми результатами.

Такое девиантное поведение для отдельных людей или группы может оказаться очень заманчивым. Но говорить о моральном превосходстве таких нововведений — значит утверждать, что не только некоторая модификация, но и вся моральная система, которой она соответствует, есть высшая по сравнению с возможными альтернативами. Утверждение, что некая моральная система лучше других, се-

годня очень непопулярно, но, как мне представляется, подразумевается во всех сильных моральных убеждениях. Оно требует выбора моральной системы в целом, как высшей по отношению ко всем другим — даже если ее приверженцы неспособны видеть целиком ту систему, в которую они верят.

Человек должен понять, что его будущее зависит в основном от его врожденных инстинктов, а не его ума. Но его вера в традиционную мораль, боюсь, будет разрушаться все сильнее. Процесс набирает угрожающую скорость. А порядок взаимодействия, который поддерживал, сохранял человечество, все еще от нее зависит. Но ее авторитет уже существенно ослаблен, и это произошло главным образом из-за высокомерного тщеславия так называемых интеллигентов, «этих жертв собственной софистики», как называл их Адам Смит, представляющих, что они могут изобрести лучшую мораль, которая может полнее удовлетворять их желания. Их реформистское рвение направлено в первую очередь против той части нашей традиционной морали, от которой, как я пытался показать, главным образом и зависит наше выживание. Они воображают, что их изобретенная, но непроверенная, неиспытанная мораль даст более приятные результаты. Но это неверный стандарт оценки системы моральных правил. Эти правила — не что-то такое, что можно выбирать по своему желанию. По крайней мере, общие основы, общие их принципы, унаследованные нами, — незаменимое средство для обеспечения жизни всех тех людей, которых они к жизни вызвали.

При современном состоянии умов кажется вполне возможным, что люди разрушат моральный порядок, который сохраняет им жизнь, поскольку они не любят его. Раз мы попали на эту наклонную плоскость, с которой начинается упадок, будет все труднее и труднее остановить его. Чем больше чрезвычайных мер навязывает правительство, тем быстрее падение. Учреждение в настоящий момент всемирного правительства просто увеличит риск окончательной, полной катастрофы.

Скромное признание ограниченности человеческого рассудка заставляет нас признать превосходство морального порядка. Источник его не врожденные инстинкты, которые — все еще инстинкты дикарей, не интеллект, который недостаточен для построения лучшего по сравнению с тем, что нам известно, но традиция, которую мы должны чтить и о

которой заботиться. Даже если мы и сознательно экспериментируем с ней, пытаясь исправить ее отдельные моменты — не конструируя, а только неуклюже пытаясь что-то починить в системе, которую мы признаем как данную. Грандиозное достижение человеческого рассудка — понять и признать не только свои собственные непреодолимые ограничения, но и существование постепенно эволюционирующего множества абстрактных правил, которыми он может пользоваться, чтобы совершенствовать то, что ему известно.

ПРИНЦИПЫ ПРОТИВ «ПРОСТОГО» ЗДРАВОГО СМЫСЛА

Мысль, что мы не вполне свободны выбирать любую желаемую комбинацию черт нашего общества.., что мы не можем построить желаемый социальный порядок, как мозаику, из любых нравящихся нам кусочков и что многие благонамеренные мероприятия могут вызвать длинную цепь непредвиденных и нежелательных последствий, кажется современному человеку невыносимой...

Ф. ХАЙЕК

Долгие годы мы строили «самое справедливое общество», руководствуясь принципом, что «высокая цель оправдывает все». Теперь столь же истово пытаемся построить свое «светлое прошлое» — капитализм, конструируя, как кирпичики нового прекрасного здания, его институты и ценности. Часто настаивая на том, чтобы сделать у нас «невидимую руку» правительства вполне осязаемой дланью в железной перчатке. Для тех, кто начал задумываться, выйдет ли из этого толк, очень кстати будет предлагаемая статья Ф. Хайека.

ДВЕ ТРАДИЦИИ

Многие, наверное, спросят, прочитав эту статью: а какое все это имеет отношение к нашим жгучим проблемам? И какой урок из этого мы можем извлечь? Короче говоря, что делать?

Ответ на первый вопрос может быть найден лишь самим читателем. Что же касается второго, предоставим слово Хайеку:

«Вопрос, как принципы... могут быть переведены в привлекательную для масс программу, политический философ должен оставить «тем хитрым иковар-

ным существам, которых в простонародьи называют государственными деятелями или политиками, чьи действия направляются преходящими изменениями в текущих делах» (А. Смит). Задачей политического философа может быть лишь влияние на общественное мнение, а не организация людей для каких-то действий. И он сможет решить ее эффективно только в том случае, если будет беспокоиться не о том, что возможно в данный момент или будет хорошо воспринято, а последовательно защищать «общие принципы, которые всегда одни и те же» (А. Смит). Каковы принципы, которые защищает Хайек?

У нашего читателя, который не забыл еще публикацию «Дороги к рабству» (ЭКО 11. 89) может создаться впечатление, что, защищая традиции, даже на первый взгляд неразумные, в противовес «активной социальной позиции», он выступает в качестве консерватора. Эта роль может показаться странной тем, кто привык видеть Хайека теоретиком и идеологом либерализма. Но не все так просто.

В основе презрения к традициям, обычаям лежит представление, развитое Декартом, Руссо, Кондорсье, Вольтером: все полезные общественные институты были и должны быть продуктом обдуманного и сознательного конструирования. Это представление лежит в основе конструктивизма, социальной инженерии: человеческий разум способен перестроить общество заново, создать лучший, «чудный мир». Такой инженерного типа склад ума Ф. Хайек и его единомышленники считают не только наивным и самонадеянным, но и опасным, видя в нем источник социализма и тоталитаризма.

Несколько утрируя, можно сказать, что Ф. Хайек, как и Б. Окуджава, размышляет о судьбе «бумажных солдатиков», страстно желающих переделать мир. Но без аналогичного сочувствия к их судьбе, так как они не ведают, что творят... с нами. А значит, сочувствия достойны не они.

НЕ КОНСЕРВАТОР

Даже когда люди одобряют одни и те же установления, следует поинтересоваться, одобряют ли они их потому, что те существуют, или потому, что те желательны сами по себе.

Ф. ХАЙЕК

Различия в позициях либерала и консерватора (как их видит Хайек) прежде всего дают возможность характеризовать либеральное кредо. Вот некоторые из них (подробнее см.: Хайек Ф. Почему я не консерватор).

Изменения. Консервативной боязни изменений, недоверию к новому либерал противопоставляет готовность позволить изменениям делать свое дело, даже если он и не может предсказать, куда они заведут. Разделяя нелюбовь консерватора к слишком быстрым изменениям, либерал отрицательно относится к его склонности использовать силу правительства, чтобы

7 ЭиОПП №12, 1991г.

препятствовать этим изменениям или ограничить их скорость до той, которая представляется привлекательной робкому уму консерватора.

Отношение к власти. Консерватор боится довериться не контролируемым властью социальным силам, чувствует себя в безопасности, лишь когда знает, что власть держит изменения «в узде». Порядок для него — результат постоянной заботы властей, которые, не будучи связанными жесткими правилами, должны получить возможность делать все, что требуют обстоятельства. Консерватор не возражает против принуждения и произвола, если они преследуют правильные, с его точки зрения, цели. Он верит, что пока в правительстве достойные люди, его не следует ограничивать жесткими правилами. Как и социалиста, его больше беспокоит, кто обладает властью, так же как и социалист, он считает своим долгом навязывать другим свою систему ценностей.

Либерализм — система принципов (приверженность к свободе и т.д.), отход от которых не может быть оправдан никакими соображениями целесообразности. Но приверженность к ним предполагает понимание природы тех сил, которые делают общество цельным, а такой теорией общества и особенно экономического механизма консерватор не обладает.

Отсутствие принципов не означает, что у консерватора нет моральных убеждений; как раз они обычно очень твердые. Отсутствуют лишь политические принципы, позволяющие ему сотрудничать с людьми, наделенными другими моральными ценностями, в достижении политического порядка, который предоставил бы им всем возможность следовать своим убеждениям. Именно такие принципы позволяют сосуществовать различным ценностям, дают возможность терпеть многое из того, что нам не нравится, построить мирное общество с минимумом принуждения. Свободное общество может быть сохранено, только если неукоснительно следовать принципам, и будет разрушено, если руководствоваться целесообразностью.

Неравенство. Консерватор верит, что в любом обществе имеются люди, унаследовавшие качества, ценности и позиции, которые следует защищать. Эти люди уже в соответствии со своим происхождением и положением должны оказывать на общественные дела большее влияние, нежели другие. Либерал понимает, что люди разные, он не эгалитарист. Но отрицает, что кто-то может иметь власть решать, кого отнести к «высшим», а кого — к «низшим». Консерватор склонен защищать установившуюся иерархию; либерал считает, что уважение к традиционным ценностям не может оправдать привилегии, монополию или другие действия государства по защите людей с высоким положением.

Форма власти. Консерваторы убеждены в том, что главное зло нашего времени — демократия, а не неограниченная власть. Но суть дела не в том, кто управляет, а в том, что правительство имеет право это делать. Неограниченная власть современной демократии была бы еще более нетерпимой в руках узкой элиты.

Новые идеи. В отличие от либерализма с его верой в долгосрочную силу и пользу новых идей консерватизм привязан к унаследованным идеям (хотя это наследство и меняется с течением времени). Либерал же уверен, что сущность человеческих достижений в том, что они рождают что-то новое; он готов примириться с новым знанием, нравятся ему или нет его последствия.

Осознавая, что ученые так же подвержены увлечениям и моде, как и простые смертные и что есть серьезные основания быть осторожным, когда сталкиваешься с их выводами из «самых последних» теорий, либерал не боится того, что эти теории разрушают наши столь сильно лелеемые верования. Ибо едва ли морально защищать наши убеждения путем отказа признавать факты.

Национализм, интернационализм и патриотизм. С консервативным недоверием к новому и чужому связана его враждебность к интернационализму и склонность к национализму. Идеи не знают границ. Рост знания — процесс интернациональный, и только те, кто активно принимает участие в дискуссии, способны оказать на нее существенное влияние. Склонность к национализму часто оказывается мостиком между консерватизмом и коллективизмом. Когда думаешь в терминах «нашей» отрасли или ресурса, остается всего лишь маленький шажок от требования, чтобы все это использовать для общего блага. При этом отвращение к национализму вполне совместимо с глубокой привязанностью к национальным традициям: тот факт, что кто-то уважает традиции общества и предпочитает именно их, не обязан быть причиной враждебности к чужому и другому.

Антиинтернационализм консерватора часто ассоциируется с империализмом: чем больше кто-то не любит чужое и думает, что свое — высшее, тем больше он склонен видеть свою миссию в том, чтобы «цивилизовать» других. И не путем дискуссий, которые либерал одобряет, но благодеяний эффективного правления.

Вера. Либерал отличается от консерватора своей готовностью смириться с незнанием, признать, как мало мы знаем без обращения к авторитету сверхъестественного. Либерал, скорее, скептик — но, кажется, некоторая неуверенность просто необходима для того, чтобы позволить другим искать свое счастье собственным путем и быть терпимым.

По части религиозной веры либерала отличает от консерватора то, что сколь бы ни были глубоки его религиозные убеждения, он никогда не считает нужным навязывать их другим; для него духовное и светское — разные сферы, которые не следует смешивать.

Итак, суть позиции Хайека — не в отрицании роли разума и не в «охране» всего того, что тысячелетиями человечество вносило в копилку своего опыта. Основа его видения мира — спонтанный порядок, возникший из действий человека, но не сконструированное им общественное устройство. Определяют такое видение идеи критического реализма: осознание ограниченных возможностей человека, интеллектуальная скромность тех, кто знает, как часто

они заблуждаются, совершают ошибки и как сильно зависят от других даже в этом своем знании. Это понимание, что мы не должны ожидать слишком многого от нашего разума, что споры редко улаживаются даже при самых убедительных аргументах. По Ф. Хайеку, разум не всесилен и не отделен от протекающих в обществе процессов. Индивидуумы должны подчиняться правилам, которые не сконструированы человеком сознательно.

ПОТОЛКИ ДЛЯ «СОЦИАЛЬНЫХ СТРОИТЕЛЕЙ»

Частое обращение к фундаментальным принципам абсолютно необходимо для сохранения благ свободы.

Конституция штата Северная Каролина

Творчество Ф. Хайека всегда вызывало серьезные споры. Но мало кого оставляло равнодушным. Так, лорд Кейнс под влиянием убедительных и мощных аргументов Хайека был вынужден пересмотреть свои основные идеи. Согражданин Хайека З. Фрейд избегал даже быть с ним в одной комнате. Хотя, как считает М. Фридмен, «Дорога к рабству» породила целое интеллектуальное направление. Она оказала и заметное влияние на социальную утопию «1984» Дж. Оруэлла.

А вот оценка из либерального лагеря.

«Моя критика глубокой интерпретации Ф. Хайеком современной истории и его оценки улучшений направлена на его очевидную уверенность в том, что социальная эволюция обеспечит выживание эффективных институциональных форм.

Хайек настолько подозрительно относится к попыткам человека сознательно реформировать институты, что принимает некритически эволюционную альтернативу. Я разделяю с Хайеком его скептицизм относительно социальных и институциональных реформ, но не считаю идеалом и эволюционный процесс. Да, реформы могут быть трудноосуществимыми, но это не аргумент в пользу того, что альтернатива безукоризненна.

История не обязана сводиться к случайному блужданию в социополитическом пространстве, и я не верю в действенность социального эволюционного процесса. Институты, которые максимизируют человеческий потенциал, вовсе не обязаны выжить и процветать. Эволюция может породить как социальный рай, так и сложные социальные проблемы» (Дж. Бьюкенен. Границы свободы).

Вряд ли творчество Хайека получит однозначные оценки и в нашем обществе. Альтернативную ему точку зрения мы представляли в нашем журнале (см. статью Н. В. Белякина «Динозавры должны уйти» в ЭКО 8. 91), и внимательному читателю просто необходимо их сопоставить. Тем более, тут может добавиться еще одно измерение: может, все это и правильно, да

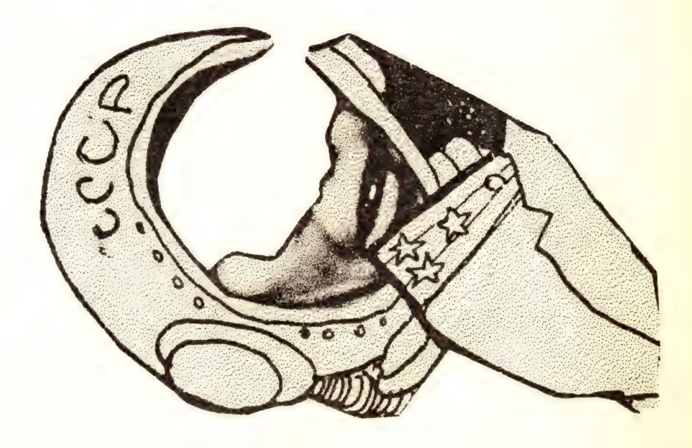
не про нас писано. К тому же мы смутно, а в лучшем случае по-разному понимаем, что такое традиционная мораль.

Но пищу для размышления о возможностях людей сознательно определять свою судьбу статья Хайека не может не дать. О том, почему институты, посредством которых западный мир пытался защитить свободу личности против посягательств государства, оказывались неадекватными, когда их трансплантировали в другую культурную среду. В частности и о том, что не только биржи, банки и не сдерживаемый ничем дух наживы определили успех капитализма и для такого успеха они вовсе не достаточны (если и необходимы).

И еще один урок из статьи — это роль политического философа в обществе.

Хайек оставался верен взятому на себя долгу «защищать общие принципы» всю свою жизнь. Каждый раз, когда ему предлагали занять государственный пост, погрузиться в суету преходящих дел, он предпочитал просто покинуть страну пребывания. Так было в конце 20-х в Австрии, примерно через 20 лет — в Англии, через 12 лет — в США, через 7 лет — во Фрайбурге. Читая об этом, невольно задумываешься, что какие бы дефициты у нас ни были, дефицит политических философов, видимо, максимальный...

В. П. БУСЫГИН



НЕ БОЙТЕСЬ ОШИБОК

Советуют американский психолог
и отечественный специалист
в области нейролингвистического программирования

РИЧАРД КОННОР

В 15 лет ушел из дома. Путешествовал по всей Америке, занимался разной работой и получал образование на улицах. Много лет он был политическим диссидентом, пытался остановить войну во Вьетнаме. Отказавшись от службы в армии, оказался на два года за решеткой. В 23 года вместе с другом открыл свое дело, организовав мастерскую по производству окон и дверей. 11 лет спустя продолжил образование, окончил университет в Сан-Франциско, получил ученую степень по психологии. НЛП открыл для себя в 1983 г., когда его жизнь зашла в тупик — он понял, что его собственные выборы исчерпаны. Ознакомившись с возможностями этого метода, несколько лет изучал его, и сегодня мы вас знакомим с человеком, получившим сертификат мастера НЛП и гипноза.

- После статьи Ю. Мешанина "Магия мыслей и слов" (ЭКО 10.89) в редакцию поступило много писем. Острее всех на публикацию реагировали высокие чины МВД и КГБ. Нас просили, а то и требовали немедленно выслать все "имеющиеся в наличии" материалы по НЛП.

Скорее всего, товарищей из таинственных ведомств заинтересовала возможность манипулирования человеческим сознанием, а значит, и поведением. А если это так, то не воспользуются ли такой возможностью структуры какого-либо государства для достижения тоталитарных

Получил типичное советское образование, окончил медицинский институт. Но затем его пути с нашей образовательной системой разошлись. Он самостоятельно выучил английский только за то, что это язык Дж. Гриндера, Р. Бэндлера и других основателей НЛП. Написал письмо Дж. Гриндеру и по его приглашению приехал в Америку. Позднее участвовал в семинарах Дж. Гриндера и Р. Дилтса и получил сертификаты мастера НЛП и мастера-практика. Теперь Александр сам преподает на курсах НЛП.

Ричард и Александр — друзья и коллеги, работают вместе, но не где-то там, в Америке, а у нас, в Новосибирске. Оба считают, что им есть чем здесь заняться. Что касается Ричарда, то ему очень нравятся сибиряки и он рассчитывает здесь задержаться подольше.

АЛЕКСАНДР АРСЕНЬЕВ

целей? И стоит ли, учитывая эту опасность, вообще развивать НЛП как особое направление психологии?

РИЧАРД: — Исходя из своего опыта, я знаю, что наибольший эффект от применения НЛП в сфере психотерапии достигается тогда и только тогда, когда пациент полностью уверен, что врач ведет его в том направлении, в котором он сам хочет, но по ряду причин не может идти. Если у него появляются даже самые незначительные сомнения в правильности действий терапевта, то сила влияния последнего быстро ослабевает. Более того, я убежден, что внутренняя положительная установка подсознания, в особенности желание реализовать право на самостоятельное решение, самостоятельный выбор, неистребимы. Любой, кто использует НЛП, лишь усиливает внутренние устремления человека, которые не могут быть противоречивыми.

Скажем, американские евангелисты заявляют, что своими выступлениями лечат многих телезрителей. Действительно, если больные ВЕРЯТ в способности проповедника, в правильность выбранной им системы мероприятий, то воз-

можны любые чудеса. Но если веры нет, говорить о каком-либо влиянии на аудиторию просто смешно.

- *Может ли в таком случае вера в чудесную силу НЛП сделать возможным создание зомби?*

РИЧАРД: — Я в это не верю. Скорее всего, это из области фантастики. Манипуляция наиболее успешна тогда, когда терапевт содействует клиентам в решении их, и только их, проблем и совершенно не озабочен тем, чтобы что-то получить от них. То есть когда я в наибольшей степени отдаю должное их достоинству, их самооценке. Своим пациентам я помогаю сделать то, что когда-то мне помог сделать доктор Джонатан Райс — мой первый учитель по НЛП. Главное — создать большое количество выборов, оценить свою уникальность, установить раппорт (т. е. внутреннюю связь) с подсознанием, выработать иммунитет к насильственному внедрению чужих идей, позволяющий не принимать их на веру, но подвергать самостоятельному анализу. Райс помог мне поверить в собственное подсознание, и хотя я делал это всю мою жизнь, теперь меня поддерживала мысль, что я делаю это с полным на то основанием.

Джон ГРИНДЕР,
один из основателей НЛП

В подсознании любого индивида объективно существуют так называемые патерны жизни — механизмы самосохранения и самосовершенствования. На них-то мы и ориентируемся. Задолго до того как была открыта методика НЛП, к ним стихийно апеллировало огромное количество людей.

Разумеется, под угрозой лишения жизни можно вынудить человека сделать что-либо против собственной воли, но его подсознание все равно будет сопротивляться, и такое сопротивление неустранимо даже с помощью НЛП.

- От чего зависит успех применения НЛП?

АЛЕКСАНДР: — НЛП как техника расширения возможностей межличностного взаимодействия дает наибольший эффект при добровольном взаимопризнании сторон. Но большинство инструментов нашей техники "нейтрально", что позволяет использовать их и для насилия над личностью. Они подобны хорошо отточенному топору, которым можно рубить не только дрова, но и головы.

РИЧАРД: — Однако эффективность НЛП при "рубке голов" значительно ниже, чем при его использовании в созидательных целях. Поэтому я никогда не пытался контролировать поведение клиента исключительно в своих собственных интересах.

Побывав во многих странах, я убедился, что всякое правительство в тех или иных целях и в той или иной степени стремится контролировать поведение своих граждан. Поэтому мое видение нейролингвистического программирования, а я понимаю его как способ избавить людей от мешающих им комплексов и научить их самостоятельно принимать решения, неприемлемо для любого чиновника, желающего иметь в своем распоряжении определенный объем делегированных ему чужих прав.

- Вы анархист?

РИЧАРД: — Я считаю, что правила и законы необходимы только тогда, когда люди действуют эгоистично, не думая об обществе. Если же мы все будем стремиться к достижению своих целей, заботясь также и о нуждах общества, тогда уже законы не нужны. Анархия не в смысле хаоса, а в смысле свободы от внешнего контроля возможна, но только если существует внутренний контроль над своим поведением, если люди ЗНАЮТ, как приходить к взаимовыгодному решению проблем.

- Вы употребляете два термина: "влияние" и "манипуляция". Чем они различаются?

РИЧАРД: — Влияние и манипуляция — неотъемлемые атрибуты всякой человеческой коммуникации. Ведь коммуникация — это система (или петля) обратной связи, и каждый ее участник старается воздействовать на другой. Часто это происходит бессознательно.

Но если в качестве коммуникантов выступают государство и индивид, то манипуляция может приводить к обману, к противоестественным уступкам. Я не уважаю правитель-

ства, но допускаю, что и на этом уровне есть честные коммуникации. Чаще же одна сторона будет выигрывать, а другая — проигрывать, и так до тех пор, пока объект манипуляции не осознает, что им манипулировали, и не ликвидирует связь доверия с субъектом.

- Не потому ли многие воспринимают манипуляцию как попытку одного навязать свои игры другому? И что такое "успешная" манипуляция в вашем понимании?

АЛЕКСАНДР: — Исходное значение этого термина — "уметь что-либо делать руками", а психотерапевт должен заранее знать, что именно он будет делать и насколько это соответствует истинным интересам пациента. Когда манипуляция не навязана, она более плодотворна.

Даже влияние не свободно от элементов манипуляции, но в этом случае ее можно наблюдать с обеих сторон. Дело в том, что всякая коммуникация структурирована и ее участники вынуждены манипулировать элементами этой структуры для достижения взаимовыгодных результатов. Взаимопонимание часто бывает затруднено из-за несовпадения последовательностей в работе репрезентативных и референтных систем коммуникантов (ЭКО 10.89).

Вообще каждый из нас постоянно манипулирует, не замечая и не осознавая этого. Даже сон можно рассматривать как манипуляцию, при которой субъект и объект находятся в подсознании одного человека, причем каждый из них, как и в межличностном общении, чего-то хочет или не хочет. Вот я сейчас вам объясняю и хочу вызвать понимание, но и у вас есть желание понять меня, следовательно, налицо коммуникация, основанная на влиянии. Я делаю это совершенно определенным образом, используя соответствующие слова, интонации, жесты, которые и являются средствами для манипуляции вашим сознанием. Естественно, от выбора средств зависит эффективность коммуникации.

РИЧАРД: — В коммуникации пациент и психотерапевт равны и одинаково манипулируют, помогая друг другу. Если оба "манипулятора" принимают в расчет друг друга, это приводит к победе каждого из них, что и является примером эффективной манипуляции, особенно в психотерапии. Если один помогает другому получить то, чего сам хочет, такая манипуляция ЭТИЧНА. Как правило, свои внутренние проблемы каждый вполне способен оценить самостоятельно. Но опытный психотерапевт поможет обнаружить те ресурсы, которые человек уже имеет, но не осознает.

Во многих случаях мы сталкиваемся с противоречиями между намерениями и поведением человека. Поведение может оказаться саморазрушительным или неэффективным, если мы не осознаем, что у нас есть лучший выбор или варианты поведения. А ПОДСОЗНАНИЕ ВСЕГДА ДЕЛАЕТ ЛУЧШИЙ ВЫБОР ИЗ ДОСТУПНЫХ ЕМУ В ЕГО МОДЕЛИ МИРА. Как только человек осознает, что ему доступны и другие выборы, он остановится на лучшем из них.

АЛЕКСАНДР: — Положение о том, что подсознание лояльно по отношению к человеку, не является истиной. Но это утверждение ПОЛЕЗНО, так как человек с дружелюбным подсознанием достигнет большего, чем тот, кто уверен во враждебности подсознания.

РИЧАРД: — Люди, занимающиеся НЛП — Джон Гриндер, Ричард Бэндлер, Роберт Дилтс, Лора Эмбрюинг и другие — в своей практике ни разу не встретили случая, когда намерение подсознания было бы враждебным по отношению к человеку. Как правило, оно в целом позитивно и для общества, и для индивида.

Главное для специалиста — так изменить поведение своего пациента, чтобы не разрушить при этом его уникальный внутренний мир. Когда его подсознание, наконец, поймет, что доктор ничего не забирает, но добавляет варианты выбора, тогда манипуляция достигает своей цели и раппорт установлен.

- Вы верите во внутреннюю этику человека?

РИЧАРД: — Да, но не в абстрактном понимании, а как в необходимость, позволяющую индивиду выжить как индивиду. Поясню: если мы определим этику как приятие не только себя, но и других, то окажется, что у одних людей есть этика, а у других ее нет. Я же убежден, что этичное поведение в конце концов всегда оказывается эффективнее.

АЛЕКСАНДР: — НЛП как раз и изучает этичные средства для достижения цели, потому что наша цель не сражение, а сотрудничество. Мы исходим из того, что материальная оболочка и дух человека едины, и это единство определяет и единство всех уровней сознания и подсознания. НЛП вообще подразделяет их лишь в методологических целях, а при его практическом применении речь идет о создании комплексной, неразрывной кибернетической связи со всеми элементами человеческого духа.

- Что дает вам основание считать, что при использовании НЛП на практике вы действительно работаете с "картой мира" пациента, а не с вашей собственной?

РИЧАРД: — Основанием является эффективность манипуляции. Если я вижу, что взаимодействия не происходит, то это сигнал к тому, что мною выбран неверный путь. Тогда я попытаюсь сделать что-нибудь еще.

АЛЕКСАНДР: — Добавлю, что всякая, даже самая успешная, попытка войти в чужое подсознание во многом иллюзорна. Речь идет о другом — как по внешним характеристикам поведения определить, насколько эти иллюзии отражают реальность. НЛП дает возможность различать и систематизировать языковые и иные проявления "патернов жизни". НЛП не позволяет создавать некие реальности, но оно конструирует модели реальных процессов в подсознании, даже их рассматривая в качестве своей теоретической базы лишь постольку, поскольку они полезны, конструктивны. Теория нейропрограммирования может впитать в себя любую работоспособную модель из любой сферы человеческого знания.

Представьте себе, что вы управляете самолетом ночью. Вы не знаете, где вы летите. Но у вас есть приборы, считывая информацию с которых вы имеете возможность корректировать курс. Следуя этим показаниям, вы благополучно прибудете к месту назначения, хотя реально вы так и не увидите, где же вы были. Многие психиатры добивались наилучших результатов именно тогда, когда не пытались сознательно и слишком глубоко внедриться во внутренний мир пациента, тем более, что это вообще невозможно, за исключением редчайших случаев проявления гениальности или жертвенной любви. Ориентируясь в основном на внешние проявления "полета" подсознания, они тем не менее сажали вверенный им "самолет" в нужной точке "карты мира" пациента.

РИЧАРД: — Я не совсем согласен с Александром. "Лететь" точно по курсу практически невозможно: вы постоянно отклоняетесь и снова возвращаетесь на курс. По внешним признакам постоянно улавливать суть переживаний обьекта манипуляции невозможно. Да и результат отнюдь не гарантирован — вы можете "приземлиться" совсем на другой территории.

- И вам приходится всякий раз обращать внимание на "показания приборов" или вы это делаете автоматически?

АЛЕКСАНДР: — Что касается меня, то я потратил много времени, чтобы выучить азбуку нейролингвистического программирования. У "НЛПиста" различаются два состояния: одно — автоматический эффективный раппорт, а второе — когда я осознаю, что в коммуникации происходят сбои. И вот тогда-то я начинаю снова обращать внимание на движения глаз и мимику собеседника и строю фразы сообразно полученной информации, используя те же предикаты.

Видеозаписи сеансов показывают, что и в первом состоянии я бессознательно делаю то же самое, но переход на "ручное управление" в этом случае может коренным образом изменить ситуацию в лучшую сторону, так как никакая автоматическая программа, никакой стереотип не могут учесть всего многообразия конкретных условий коммуникации. Многомерному объекту требуется многомерное понимание, которое включает в себя объект во всех системах репрезентации. Если то, что вы слышите, соответствует тому, что вы видите и чувствуете, то системы синхронизированы и возможна высокая степень взаимопонимания.

Но постоянное сознательное внимание к внешним проявлениям коммуникации отвлекает внимание от целей взаимодействия, поэтому я использую второе состояние только тогда, когда это действительно необходимо.

- Известны случаи, когда психиатр столь глубоко входит во внутренний мир деструктивной фантазии пациента, что не в состоянии вернуться из него самостоятельно. Не боитесь, что это может произойти и с вами?

РИЧАРД: — Разумеется, подобные опасения не беспочвенны, поэтому мы и уделяем серьезное внимание не только тому, как войти во внутренний мир пациента, но и как выйти из него. Непрофессионалу нечего делать на чужой территории, принадлежащей страдающему человеку, если он не обладает собственной жизненной линией, или "веревкой жизни", как говорят альпинисты. В таких случаях я всегда договариваюсь со своим подсознанием, что в опасный момент оно меня возьмет за шиворот и вытащит. Для этого нужно заранее закодировать некий спусковой крючок, который сработает в критический момент, дав команду "на всплытие".

Ваш психиатр просто-напросто потерял чувство самосохранения: в наиболее тяжелых случаях нельзя долго оставаться в чужом мире — это вредно и для терапевта, и для пациента.

АЛЕКСАНДР: — Вам доводилось когда-нибудь оказаться на месте автокатастрофы? Если да, то наверняка чувствовали себя не лучшим образом, так как бессознательно идентифицировали себя с жертвой происшествия, иными словами, включили в себя весь ужас, пережитый ею.

Если несчастье случилось с близким для вас человеком, то вы сами входите в его внутренний мир, сострадая ему. Это вторая возможная позиция нашего подсознания.

Обе позиции достаточно неэффективны: в первом случае вы парализованы страхом, во втором — состраданием. Но есть и третий — синтезированный способ восприятия, который включает в себя обе позиции, допуская при этом автономность, известную отстраненность подсознания. Преимущество этой позиции в том, что она позволяет действовать, хоть как-то изменяя к лучшему сложившуюся экстремальную ситуацию, например искать телефон или делать искусственное дыхание.

- Кстати, третья позиция подсказывает мысль о продуктивности использования НЛП при обучении.

АЛЕКСАНДР: — Совершенно верно, многие талантливые педагоги в своей практике исходят из "НЛПистского" по своей сути принципа философии дзэн-буддизма: путь к цели лежит не по прямой. В этом смысле небезынтересна притча о моряке, упоминаемая в книгах об НЛП.

Опытный моряк, управляя парусом, наслаждался своим могуществом. Его внимание привлек свободно парящий в небе альбатрос, который как бы бросал вызов его могуществу. Раздосадованный моряк убил его. Бог, разгневанный хладнокровным убийством невинного существа, повесил мертвого альбатроса ему на шею. С тех пор корабль стали преследовать бури и штили, команда вымерла от голода, а опальный моряк, будучи не в силах скинуть с себя тяжкий груз своего преступления, свыкся со своей печальной участью. Однажды он увидел двух грациозных змей, причудливо извивающихся в глубине. Зрелище было столь прекрасно, что он, восхитившись, мысленно благословил эти творения Господа. В ту же секунду мертвый альбатрос упал с его шеи.

Далеко не всегда следует переводить свои поступки на уровень сознания, логики. Психотерапевт не может посоветовать своему пациенту: "Отправляйся в море, найди змей и благослови их". Здесь преднамеренность поступка обесценивает его. Нельзя одновременно находится в сознательном и бессознательном мире — либо ты действуешь на уровне сознательного усилия, либо доверяешь "патернам жизни", полагаясь на них. Впрочем, подсознание и сознание неразделимы: первое является неосознаваемой частью последнего с той особенностью, что к ней затруднен или по тем или иным причинам закрыт доступ.

С этим феноменом человеческой психики связан чудесный барьер обучения: скачок от волевого использования навыков к их автоматизации и естественному закреплению подсознанием. Известно, что многие дети мгновенно переводят в подсознание огромный объем навыков работы с разнообразной информацией, не задумываясь о том, как это у них получается.

Детям я обычно предлагаю игры, представляющие знакомые вещи в новом контексте. Это вынуждает их при обучении включать в работу все системы репрезентации. Сами же дети — великолепные учителя: раскрывая их патерны, вы одновременно совершенствуете собственные. Они необычайно прагматичны в поиске методов влияния на взрослых. Сообразив, что вы их можете пожалеть, они немедленно примутся плакать, и это обязательно сработает.

Дети так же, как и взрослые, часто ошибаются, но значительно реже впадают по этому поводу в депрессию. Их типичная реакция: вариант не прошел, надо искать другой! А взрослым нелишне напомнить, что любая ошибка — шаг к истине.

- И все-таки, известен ли кратчайший путь к обучению?

РИЧАРД: — НЛП как раз и предлагает такой способ организации инструментов подсознания, который позволяет человеку в сжатые сроки достигать того, чего он хочет.

Есть такая притча о человеке, потерявшем ключи. Он искал их на освещенной стороне улицы. У него спросили:

— Вы уверены, что потеряли их именно здесь?

— Не уверен, — ответил шутник, — но зато здесь светлее.

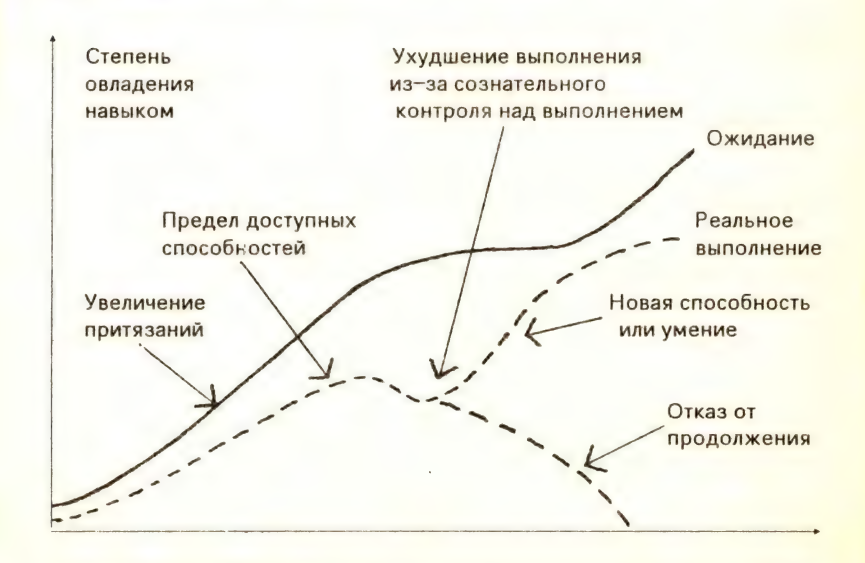
Бывает полезно поискать ответы на свои вопросы там, где мы их никогда не искали раньше, и там, где мы не ожидали их найти. Если же продолжать делать то, что делали всегда, мы неизбежно будем получать те же результаты.

Впрочем, вы можете быть высококвалифицированным психотерапевтом, в совершенстве владеть НЛП, но если вы не любите людей, если они вам неинтересны, то будете напрасно терять время. Пациент не позволит вам войти в его внутренний мир, отторгнет ваши манипуляции, ибо он будет чувствовать, что вы делаете это для самоутверждения, а не для его блага.

АЛЕКСАНДР: — Утверждая, что "путь к цели лежит не по прямой", надо подразумевать — "не по обычной прямой". В овладении новым поведением непосредственное участие принимает вера. Альберт Бандура из Стэнфордского университета продемонстрировал, как ожидание возможных результатов, вера в способность научиться чему-либо влияют на обучение.

Если человек верит, что он сможет овладеть каким-то навыком, он начнет пробовать и совершать ошибки, пока не убедится в том, насколько он ошибался или же был прав в своих ожиданиях. Процесс проб и ошибок обычно приводит к некоторому улучшению результатов, что, в свою очередь, повышает ожидания.

Бандура взял для своих исследований людей, не верящих в то, что они смогут научиться обращаться со змеями. И действительно, результаты обучения были неважными (см. график).



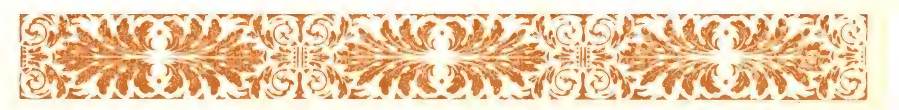
Когда ему удалось убедить людей в том, что им это вполне доступно, они смогли достичь большего (первый подъем кривой на графике), соответственно возросла и вера в успех. Затем в овладении навыком начался период, когда результаты почти не улучшались. Потребовалось сознательное внимание к выполняемым действиям, так как автоматический навык еще не появился (участок плато на графике). И это происходило на фоне возросших притязаний. Расхождение между ожиданиями участников эксперимента и реальными достижениями достигли максимума. Многие, разочаровавшись в своих возможностях, прекратили обучение, и их умения оказались даже меньшими, чем в начале. На этой стадии без дополнительного вмешательства не обойтись.

Роберт Дилтс предложил три необходимых компонента обучения: ХОТЕТЬ, ЗНАТЬ, КАК и ИМЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ. Вмешательством, которое привело к прогрессу в овладении навыками, стало своеобразное "ноу хау" для работы мозга. Обучение продолжалось, навыки автоматизировались, и требовалось все меньшее участие сознания, а значит, и выполнение задания становилось все более легким. Человек приобретал не только навык, но и овладевал успешной мозговой стратегией, то есть умением.

Мне же чаще приходилось встречать людей, которые, получив первые результаты, так и не смогли преодолеть период расхождения между тем, чего они хотели, и тем, чего добились. Они пользовались доступными им мозговыми стратегиями овладения новым поведением. Если стратегия оказывалась неэффективной, они говорили, что не способны к обучению, или сетовали на негодный метод. Но существенно то, что их внутренняя вера в способность, например, когда-нибудь заговорить по-английски, после каждой неудачной попытки таяла все больше.

Стратегии мотивирования, техника доступа к собственным ресурсам, методы создания веры, моделирование удачных стратегий и многое другое, что накоплено в арсенале НЛП, могли бы помочь таким людям открыть собственные возможности. Чтобы лучше представить, как влияет вера на эффективность обучения, ответьте на вопрос: КАКИМ БУДЕТ ВАШЕ ПОВЕДЕНИЕ, ЕСЛИ, ПРИСТУПАЯ К НОВОМУ ДЕЛУ, ВЫ БУДЕТЕ ЗАРАНЕЕ УВЕРЕНЫ В ПОЛНЕЙШЕМ УСПЕХЕ?

С гостями беседовали
Мириам ЛЕВИНА и Алексей БОЛКОВСКИЙ



АСТРОЛОГИЧЕСКИЙ КАЛЕНДАРЬ ХОЗЯЙСТВЕННИКА

Б. Поздняков,
Павлодар

В период массовых гаданий на бобах и кофейной гуще и всеобъемлющей «борделизации» общественно-политической системы как никогда ранее возрастает роль науки — астрологии. Из неприметного сорняка на обочине академических ухоженных гряд она в наше время превращается в большую и развесистую ... иву, в тени которой привольно располагаются сотни и тысячи великих прорицателей, магов и экстрасенсов. Ибо, как скажет вам каждый мало-мальский интеллигент, нынче и плюнуть нет возможности без тщательно построенного гороскопа! Да и есть ли иной способ современнику в эту зыбкую эпоху узреть свое будущее и достичь, наконец, успехов в труде и личной жизни?

Возьмем, к примеру, хозяйственника — песчинку в океане космоса, щепку в волнах экономических невзгод. Планеты и начальство всегда довлеют над ним. Меркурий рванул однажды поперек орбиты Юпитера — началась приватизация! Плутон безрассудно устроил дебош в доме всесильного Марса — танки и вертолеты нынче перековываются на детские горшки!

Однако вернемся к гороскопам и вспомним в год Овна о наших баранах, пристально уставившихся на уже не новые врата перестройки. Тщетны их ожидания. Никто не явится пред ними со свежим кормом и водой родниковой! Зато всякий готов урвать хоть шерсти клок. И всегда под благовидным предлогом общественных нужд!

Итак, ближе к предсказаниям.

МАРТ (Рыбы). Малоприятный прогноз. Ковры и маты — от вышестоящих. Падение настроения и взлеты цен. Фокусы с финансированием строек. Раздумья о светлом пенсионном будущем с перспективой почти достроенной дачи. Дача показаний настырному следователю о ходе построения будущего в отдельно взятой семье. Сгущение красок и административных туч над головой хозяйственника ожидается с пятого на десятое. Ни в коем случае не следует ездить к Ларисе за утешением — по понедельникам весь месяц.

АПРЕЛЬ (Овен). Укрепление материально-финансовой базы вверенного вам предприятия путем всемерного обирания потребителей. Грабительские цены за третьесортную

дрянь, идущую под названием «новое оборудование».

Кометы и знамения — по цветному телевизору. Юпитер в знаке Льва — ввод талонов на носки и туалетную бумагу. Всеобщий товарообмен на бартерной основе: тонна стали за ведро картошки или соленых огурцов. Альтернатива — литр спиртосодержащих.

МАЙ (Телец). Месяц несбывающихся надежд. Набеги налоговой инспекции и налеты среднеазиатской саранчи. Конец идеологической эйфории, начало безудержной ломки. Печень может подвести 13 и 27. В долг дадут шестого, в крайнем случае двадцатого.

ИЮНЬ (Близнецы). Глад, мор, цунами, недопоставка комплектующих. Нашествие иноплеменников и фирмачей с кейсами «Made in...». Следом — полное исчезновение нужного вам технологического сырья. Вы — на подьеме биоритмов. Юпитер приближается к Деве. Ждите явлений в сёмье: превращение Стрельца в Козерога. Введение всеобщей чистоты и целомудрия законодательным путем. Конец Водолея в средствах массовой информации. Зубная боль и Ларискины причуды до конца месяца.

ИЮЛЬ (Рак). Затмения и землетрясения, забастовки и увольнения на всей планете. Вы в состоянии радостного полета и в преддверии вылета из привычного кресла. Примирение с Ларой и неожиданное явление Славика. Необходимость менять давно сложившийся уклад жизни. Позывы: романтические, ностальгические и иные. Но все — чревато!

Могут быть денежные затруднения, демонстрации и капремонт в квартире, впрочем, вскоре — не вашей.

АВГУСТ (Лев). Конец света. Пищеварение, однако, нормальное. Толпы граждан и масса боевой техники на улицах. Весь месяц — повышенная опасность травматизма. Избегайте также стрессов и перегрева. Решение проблем, как всегда, в соответствующих инстанциях. Дефицит на нимбы и перья для ангельских крыльев. Всеобщая социальная справедливость и дележ остатков.

СЕНТЯБРЬ (Дева). Каждый родившийся хоть под какой-нибудь звездой найдет в этот месяц покой и отдохновение. Все, что еще в состоянии остановиться — остановится. Все, что можно будет съесть, — будет съедено. Черная Луна пройдет по всем созвездиям Зодиака! «Хозяйственник» как социальный подвид вымрет окончательно. Закрепится популяция «хапугиенсов» и «урваниенсов». Снижение увеличения уровня падения. Предел не просматривается.

Продолжение календаря по понятным причинам теряет смысл...

РАЙ В ШАЛАШЕ

А. КОЛОМЕЙСКИЙ,
Челябинск

Приватизация жилья шла полным ходом, когда пес Барбос решил стать собственником.

— Что у вас? — поинтересовались в райисполкоме.

— Конура, — потупился пес.

— Так и запишем: отдельная, однокомнатная...

— Жилплощадь меньше санитарных норм, — добавил пес. — Хвост наружу торчит.

— Наружу? Значит, отдельная, однокомнатная, с лоджией... Этаж?

— Первый, — прикинул Барбос. — Он же и последний.

— Выходит, средний, — записал ответственный работник. — Как насчет удобств?

— На улице, — вздохнул пес.

— Целая улица удобств! — обрадовался ответственный. — Разноцветные унитазы на каждом шагу!

— Что-то я про такое не слышал, — удивился Барбос.

— Не слышал? Отметим хорошую звукоизоляцию!

— Хороша звукоизоляция! — ощетинился пес. — Трамваи спать не дают!

— Трамваи? Значит, жилье находится в центре города, в престижном районе.

— Хорош престиж, когда в щели то дует, то капает!

— Это микроклимат. Придется доплатить.

— Тогда компенсируйте отсутствие воды! — тявкнул пес.

— А сами утверждали, что капает! — пошуршал бумагами ответственный.

— Капает, если дождь идет!

— Не надо шутить, товарищ собака. Приватизация — дело серьезное!

— Я такой серьезный, что даже днем готов завыть на Луну! — гавкнул пес, выскакивая из кабинета.

— На Луну?.. — задумался ответственный и записал: «Фешенебельный особняк с видом на природу».

Следующей вползла улитка.

— А коттедж зачем с собой приволокли? — нахмурился ответственный.

— Какой коттедж? — пропищала посетительница. — Это моя раковина!

— Мне лучше знать! Я на этом деле собаку съел! — повысил голос ответственный. — И не надо спорить! А то признаем вас устрицей и придется выкупать свой небоскреб за валюту!

...Приватизация жилья продолжалась. На прием шла сплошная фешенебель.

ПОБАСЕНКИ ИЗ ЖИЗНИ ЭЛЛАДЫ И ДРЕВНЕГО РИМА

ВЕЛИКОЕ НАЧАЛО

Отслужив 25 лет в армии, Цезарь вышел в отставку, и сенат назначил его директором Римской филармонии. С этого назначения и началась блестящая политическая карьера Гая Юлия, которую увенчали мартовские иды.

В это же время в Риме была развернута выборная кампания на альтернативной основе в высший законодательный орган республики — сенат. Гай Юлий был избран от общественной организации — Римского музыкального общества.

ЦЕЗАРЬ — МИНИСТР ФИНАНСОВ

Однажды Г. Ю. Цезарь объявил, что с целью оздоровления финансов Римской республики государство с 1 января прекращает печатание денег. Одновременно было объявлено, что разрешена деятельность... фальшивомонетчиков.

— О Цезарь! Что ты делаешь?! — возопили отцы-сенаторы, узнав об указе министра финансов. — Так ли надо бороться с инфляцией???

— Именно так, — ответствовал Гай Юлий. — Ибо при остром дефиците бумаги и типографской краски фальшивомонетчикам никогда не удастся напечатать денег больше, чем мы их печатали до сих пор. Это — с одной стороны. С другой же — расходы на производство бумажных купюр мы полностью переложим на преступные элементы. Хотят жить — пусть вертятся.

ИЗОБРЕТАТЕЛИ И ГЕРМЕС

Однажды кто-то из простых смертных повстречал покровителя изобретателей бога Гермеса, щеголяющего в кроссовках фирмы «Адидас».

— Хорошо дружить с изобретателями! — вздохнул завистливо смертный.

Гермес ответил назидательно:

— Изобретателей я опекаю на общественных началах, а основная моя профессия — бог торговли и мошенничества!

Э. Вейцман,
Москва

Приходится жить на зарплату, на похороны ее не хватит...
Заговорила бы со мной совесть — уж я бы с ней поговорил!..
У нас все возможно, потому как ничего нет.
Голодный сытому — друг, товарищ и брат.
Кто не подрабатывает, тот не ест.
Было и плохое, но чтобы столько гласности!..

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград

Закипает начальник — постарайтесь испариться.
Происшествие: утонул в мягком кресле.

А. ВЛАСЮК,
Ровенская область, Украина

При карточной системе лучше всего живут тузы.
К политике кнута — экономику пряника.
Каждому — свое! Из ничейного.

В. ПАНАРИН,
Тверь

Продавцу ничего не оставалось, как отпускать покупателям грехи.
Сначала попадают в переплет, а потом в Красную Книгу.
Каким же надо быть артистом, чтобы стать народным героем.

В. ЯКУШЕВ,
Кустанай

Набрать обормотов.
Бальзамовский возраст.
От суммы и тюрьмы не зарекайся.
После меня хоть потом.
Неприходящие ценности.

В. НАЛЕТОВ,
Киев

Бомжеубежище.
Пер во время чумы.
Высокооплакиваемый работник.
Умеренность в завтрашнем дне.
Иррационализатор.
Разгосудавленная собственность.

М. МИГЕНОВ,
Москва

УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 1991 г.

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

ПО ПУТИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

СЕВЕРНЕЕ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ

ЖИВАЯ БИРЖА

ФОНДОВЫЕ БИРЖИ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЛИТОВСКИЙ ВАРИАНТ

КАДРЫ ДЛЯ РЫНКА

НА БАРРИКАДАХ НТР

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗАБОТЫ

НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗАБОТЫ И ЧАСТНЫЕ ИНТЕРЕСЫ

ПРИВАТИЗАЦИЯ ЖИЛЬЯ

А НЕ ЗАБЛУДИЛИСЬ ЛИ МЫ?

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

ЕЩЕ ДВА ОБОРОТА ВОКРУГ ОБРАТИМОГО РУБЛЯ

НАШ РУБЛЬ

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

ПЕРЕЛОМКА

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДУШЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В ГОДЫ ПЕРЕСТРОЙКИ

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

С ЗАКОНОМ НА «ВЫ»

КОНСУЛЬТАЦИЯ

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

ЭКОНОМИСТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

ПОЛИТИЧЕСКАЯ МАШИНА В ДЕЙСТВИИ

В ГОСТЯХ ХОРОШО, А ДОМА ЛУЧШЕ?

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИВАТИЗАЦИИ

ГОРИЗОНТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

КАК ПРОЙТИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

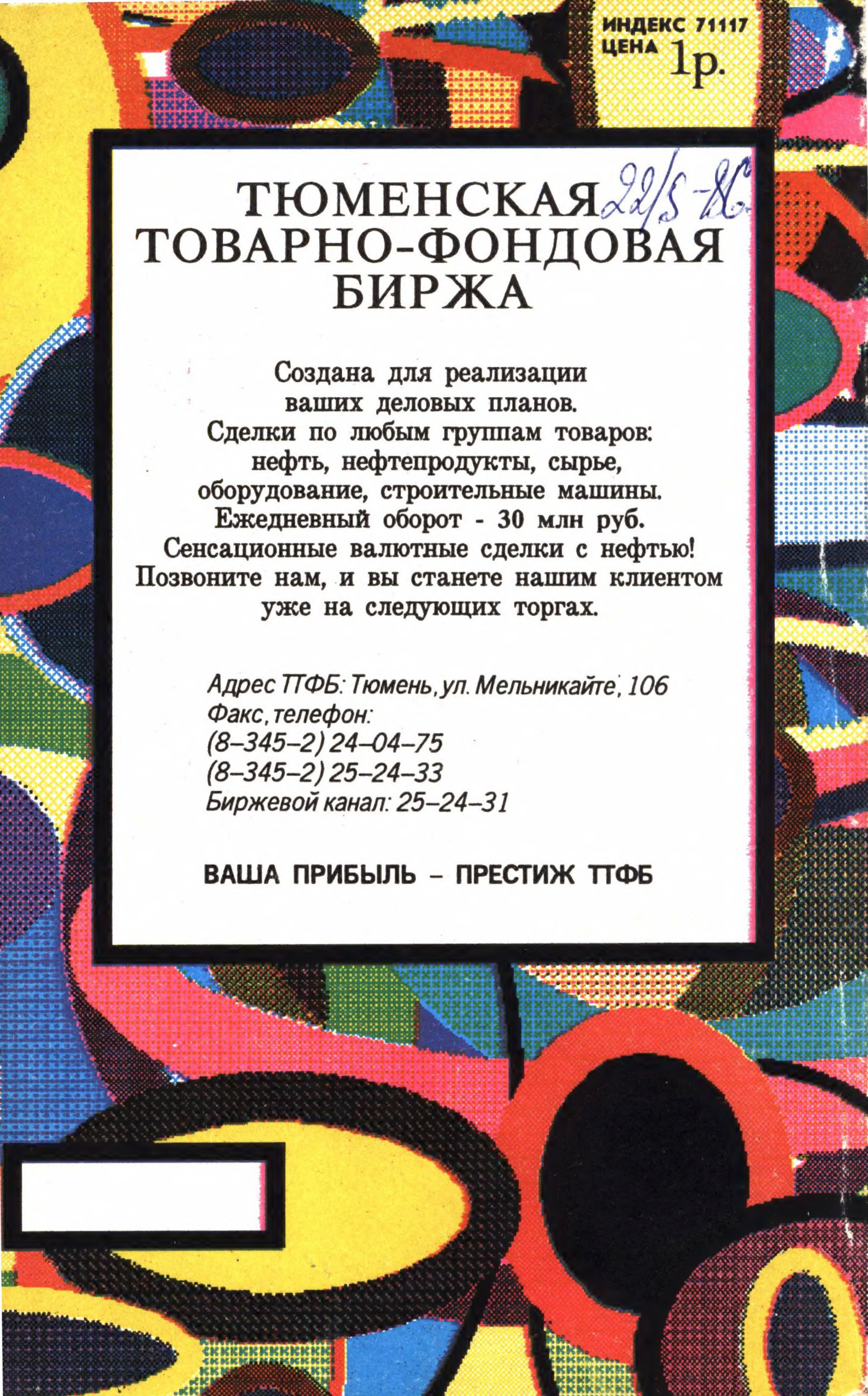
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИИ

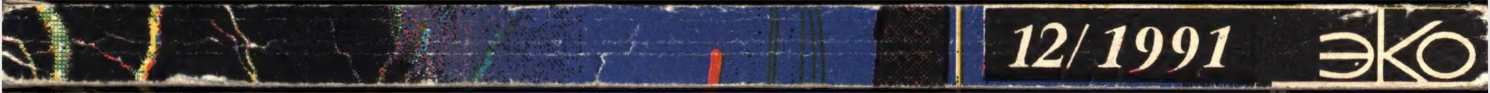
СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

ЗДОРОВЬЕ - КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ПРОЧИТАННЫМ

POST SCRIPTUM


ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 1р.
ТЮМЕНСКАЯ ТОВАРНО-ФОНДОВАЯ БИРЖА
Создана для реализации ваших деловых планов.
Сделки по любым группам товаров: нефть, нефтепродукты, сырье, оборудование, строительные машины.
Ежедневный оборот - 30 млн руб.
Сенсационные валютные сделки с нефтью!
Позвоните нам, и вы станете нашим клиентом уже на следующих торгах.
Адрес ТТФБ: Тюмень, ул. Мельникайте, 106
Факс, телефон:
(8-345-2) 24-04-75
(8-345-2) 25-24-33
Биржевой канал: 25-24-31
ВАША ПРИБЫЛЬ – ПРЕСТИЖ ТТФБ


12/1991
ЭКО